




3 1761 11970560 6



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761119705606>

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 1

Tuesday, October 21, 1986
Wednesday, November 5, 1986
Tuesday, November 25, 1986
Wednesday, December 3, 1986

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 1

Le mardi 21 octobre 1986
Le mercredi 5 novembre 1986
Le mardi 25 novembre 1986
Le mercredi 3 décembre 1986

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

Regional Industrial Expansion

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Organization meeting

Future business

Matters relating to the mandate, management and operation of the Department of Regional Industrial Expansion pursuant to Standing Order 96(2)

CONCERNANT:

Séance d'organisation

Travaux futurs

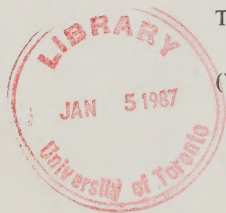
Questions relatives au mandat, à l'administration et au fonctionnement du ministère de l'Expansion industrielle régionale conformément à l'article 96(2) du Règlement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

MEMBERS

Clément Côté
Dave Dingwall
Sid Fraleigh

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

Pursuant to S.O. 94(3) and a report of the Striking Committee adopted on November 7, 1986:

Clément Côté replaced Richard Grisé.

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

MEMBRES

Ken James
Steven W. Langdon

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

Conformément au paragraphe 94(3) du Règlement et au rapport du Comité de sélection adopté le 7 novembre 1986:

Clément Côté remplace Richard Grisé.

ORDER OF REFERENCE

Wednesday, October 15, 1986

ORDERED,—That the following Members do compose the Standing Committee on Regional Industrial Expansion:

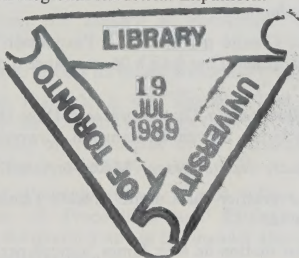
Members

Brisco
Dingwall
Grisé
James
Langdon
O'Neil
Fraleigh—(7)

ATTEST

MICHAEL B. KIRBY

For the Clerk of the House of Commons

**ORDRE DE RENVOI**

Le mercredi 15 octobre 1986

IL EST ORDONNÉ,—Que le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale soit composé des députés dont les noms suivent:

Membres

Brisco
Dingwall
Grisé
James
Langdon
O'Neil
Fraleigh—(7)

ATTESTÉ

Pour le Greffier de la Chambre des communes

MICHAEL B. KIRBY

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, OCTOBER 21, 1986

(1)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 6:06 o'clock p.m., this day, for the purpose of organization.

Members of the Committee present: Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Other Member present: Mike Forrestall.

The Clerk of the Committee presided over the election of the Chairman of the Committee.

On motion of Ken James, seconded by Dave Dingwall, it was agreed,—That Lawrence O'Neil do take the Chair of this Committee.

The Chairman took the Chair.

On motion of Ken James, it was agreed,—That Bob Brisco be elected Vice-Chairman of this Committee.

On motion of Ken James, it was agreed,—That 150 copies of the typewritten transcript (bilingual and edited) of the Committee's Minutes of proceedings and Evidence, including its Reports to the House, be printed and that the Chairman be empowered to determine the list of recipients of these copies.

On motion of Sid Fraleigh, it was agreed,—That the Chairman be authorized to hold meetings, to receive and authorize the printing of Evidence when a quorum is not present, provided that the Committee members be notified 48 hours ahead of a meeting.

On motion of Ken James, it was agreed,—That the Committee retain the services of a research officer from the Library of Parliament at the discretion of the Chairman.

Sid Fraleigh moved,—That during the questioning of witnesses at any meeting of this Standing Committee, there be allocated 10 minutes to the first questioner of each Party in the order of Liberal, Progressive Conservative and New Democratic Party, and that thereafter, 5 minutes be allocated to each subsequent questioner.

After debate, the question being put on the motion.

And the result of the vote, by show of hands, having been announced: Yeas: 2; Nays: 2.

Whereupon the Chairman voted in the affirmative.

Accordingly, the motion was carried.

At 6:28 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, NOVEMBER 5, 1986

(2)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:37 o'clock p.m., this day, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 21 OCTOBRE 1986

(1)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale tient, aujourd'hui à 18 h 06, sa séance d'organisation.

Membres du Comité présents: Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Autre député présent: Mike Forrestall.

Le greffier du Comité préside l'élection du président du Comité.

Sur motion de Ken James, appuyé par Dave Dingwall, il est convenu,—Que Lawrence O'Neil assume la présidence du présent Comité.

Le président occupe le fauteuil.

Sur motion de Ken James, il est convenu,—Que Bob Brisco soit élu vice-président du présent Comité.

Sur motion de Ken James, il est convenu,—Que soit tirée à 150 exemplaires la transcription dactylographiée (bilingue et révisée) des *Procès-verbaux et témoignages* du Comité, y compris les rapports à la Chambre; et qu'il incombe au président d'établir la liste des récipiendaires desdits exemplaires.

Sur motion de Sid Fraleigh, il est convenu,—Que le président soit autorisé à tenir des réunions, à recevoir des témoignages et à en permettre la publication en l'absence du quorum, pourvu que les membres du Comité soient prévenus 48 heures avant la tenue de la séance.

Sur motion de Ken James, il est convenu,—Que le Comité retienne le service d'un attaché de recherche de la Bibliothèque du Parlement, le tout à la discrétion du président.

Sid Fraleigh propose,—Qu'en ce qui a trait à l'interrogatoire des témoins lors de toute séance du présent Comité permanent, le premier intervenant de chaque parti—libéral, progressiste-conservateur et néo-démocrate—dispose de dix minutes; puis que cinq minutes soient allouées, par la suite, à chacun des intervenants suivants.

Après débat, la motion est mise aux voix.

Puis le résultat du vote à main levée est annoncé: Pour: 2; Contre: 2.

Sur quoi le président vote en faveur de la motion.

La motion est donc adoptée.

A 18 h 28, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 5 NOVEMBRE 1986

(2)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 37, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Members of the Committee present: Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Lawrence O'Neil.

Acting Members present: Clément Côté for Bob Brisco, Stan Darling for Ken James.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

The Committee met to discuss its future business.

On motion of Sid Fraleigh, it was agreed,—That the resolution adopted by the Committee on October 21, 1986, authorizing the printing of 150 copies of its Minutes of Proceedings and Evidence be rescinded.

On motion of Sid Fraleigh, it was agreed,—That the Committee's Minutes of Proceedings and Evidence be henceforth printed in the quantity and in the manner approved by the Board of Internal Economy.

It was agreed,—That the Committee do now proceed *in camera*.

On motion of Sid Fraleigh, it was agreed,—That the Subcommittee on Agenda and Procedure be composed of four members, namely the Chairman, Ken James, David Dingwall and Steven W. Langdon, and that the Sub-committee be authorized to hold meetings provided that one member of the opposition be present.

At 4:44 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

TUESDAY, NOVEMBER 25, 1986
(3)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met *in camera* at 11:08 o'clock a.m., this day, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the present: Clément Côté, Dave Dingwall, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Acting Members present: Stan Darling for Sid Fraleigh, Givré Fretz for Ken James.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier and Gerry Goldstein, Research Officers.

The Committee met to discuss its future business.

The Chairman presented the First Report of the Subcommittee on Agenda and Procedure, which is as follows:

Your Subcommittee met on Tuesday, November 18, 1986, to consider the future business of the Committee and agreed to make the following recommendations:

1. That Mr. Raymond Hession be invited to appear before the Committee on Wednesday, December 3, 1986 in relation to his appointment by order in council as Deputy Minister of Regional Industrial Expansion.
2. That, on December 3rd and 4th, 1986, Officials from the Department of Regional Industrial Expansion be invited to appear before the Committee to brief the Committee on the economic conditions within the country, the country's regions, the strategies that are being followed by the department with respect to addressing the

Membres du Comité présents: Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Lawrence O'Neil.

Membres suppléants présents: Clément Côté remplace Bob Brisco; Stan Darling remplace Ken James.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

Sur motion de Sid Fraleigh, il est convenu,—Que la résolution qu'a adoptée le Comité, le 21 octobre 1986, autorisant l'impression de 150 exemplaires de ses *Procès-verbaux et témoignages*, soit rescindée.

Sur motion de Sid Fraleigh, il est convenu,—Que les *Procès-verbaux et témoignages* du Comité soient imprimés suivant le nombre et la façon approuvés par le Bureau de régie interne.

Il est convenu,—Que le Comité adopte le huis clos.

Sur motion de Sid Fraleigh, il est convenu,—Que le Sous-comité du programme et de la procédure se compose de quatre membres, soit Ken James, président, David Dingwall et Steven W. Langdon; et que le Sous-comité soit autorisé à tenir des réunions pourvu que soit présent un membre de l'opposition.

À 16 h 44, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 25 NOVEMBRE 1986
(3)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit à huis clos, aujourd'hui à 11 h 08, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Clément Côté, Dave Dingwall, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Membres suppléants présents: Stan Darling remplace Sid Fraleigh; Givré Fretz remplace Ken James.

Aussi présents: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier et Gerry Goldstein, attachés de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

Le président présente le Premier rapport du Sous-comité du programme et de la procédure, libellé en ces termes:

Le Sous-Comité s'est réuni le mardi 18 novembre 1986 pour discuter des travaux futurs du Comité et a convenu de faire les recommandations suivantes:

1. Que M. Raymond Hession soit invité à comparaître devant le Comité le mercredi 3 décembre 1986 relativement à sa nomination par arrêté en conseil au poste de sous-ministre de l'Expansion industrielle régionale.
2. Que les représentants du Ministère de l'Expansion industrielle régionale soient invités à comparaître devant le Comité les 3 et 4 décembre 1986, afin de l'informer des conditions économiques qui règnent à travers le pays et toutes les régions et des stratégies que le ministère entend suivre à leur sujet ainsi que de la structure organisationnelle du ministère.

economic conditions in these parts and also the organizational structure of the department.

And debate arising thereon;

At 11:50 o'clock a.m., the sitting was suspended.

At 12:20 o'clock p.m., the sitting resumed.

And debate continuing;

Clément Côté moved,—That the First Report of the Subcommittee on Agenda and Procedure be amended by striking out the first recommendation and substituting the following therefor:

"That Mr. Raymond Hession, Deputy Minister of Regional Industrial Expansion be invited to appear before the Committee on December 3, 1986, to express his views of the department."

After debate, the question being put on the motion, it was agreed to.

On motion of Clément Côté, the First Report of the Subcommittee on Agenda and Procedure, as amended, was agreed to.

Dave Dingwall moved,—That Mr. Frederick James Dickson, Director of the Cape Breton Development Corporation be invited to appear before the Committee to express his views on the said corporation.

The question being put on the motion, it was agreed to, on the following division:

YEAS

Messrs.

Clément Côté

Girve Fretz

Stan Darling

Steven W. Langdon—5

Dave Dingwall

NAYS

Messrs.

—0

On motion of Steven W. Langdon, it was agreed,—That according to his availability, the Minister of Regional Industrial Expansion, the Honourable Michel Côté, be invited to appear before the Committee, before Friday, December 5, 1986, in relation to the Committee's Order of Reference pertaining to Supplementary Estimates (A), 1986-87.

At 1:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, DECEMBER 3, 1986

(4)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:40 o'clock p.m., this day, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Le débat s'engage.

À 11 h 50, le Comité interrompt les travaux.

À 12 h 20, le Comité reprend les travaux.

Le débat se poursuit.

Clément Côté propose,—Que le Premier rapport du Sous-comité du programme et de la procédure soit modifié en substituant à la première recommandation ce qui suit:

«Que M. Raymond Hession, sous-ministre de l'Expansion industrielle régionale, soit invité à comparaître devant le Comité le 3 décembre 1986 pour faire connaître ses vues sur le Ministère.»

Après débat, la motion est mise aux voix et adoptée.

Sur motion de Clément Côté, le Premier rapport du Sous-comité du programme et de la procédure, sous sa forme modifiée, est adopté.

Dave Dingwall propose,—Que M. Frederick James Dickson, directeur de la *Cape Breton Development Corporation*, soit invité à comparaître devant le Comité pour faire connaître ses vues sur ladite corporation.

La motion est mise aux voix et adoptée par le vote suivant:

POUR

Messieurs

Clément Côté

Girve Fretz

Stan Darling

Steven W. Langdon—5

Dave Dingwall

CONTRE

Messieurs

—0

Sur motion de Steven W. Langdon, il est convenu,—Qu'à la condition qu'il puisse se libérer, le ministre de l'Expansion industrielle régionale, l'honorable Michel Côté, soit invité à comparaître devant le Comité avant le vendredi 5 décembre 1986, relativement à l'ordre de renvoi du Comité ayant trait au Budget des dépenses supplémentaire (A) de 1986-1987.

A 13 h 40, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 3 DÉCEMBRE 1986

(4)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 40, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Witnesses: From the Department of Regional Industrial Expansion: Raymond V. Hession, Deputy Minister; Robert E. Brown, Associate Deputy Minister; Claude Lemelin, Associate Deputy Minister.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee proceeded to its consideration of the mandate, management and operation on the Department of Regional Industrial Expansion.

Raymond V. Hession made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:06 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

Témoins: Du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Raymond V. Hession, sous-ministre; Robert E. Brown, sous-ministre associé; Claude Lemelin, sous-ministre associé.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

En vertu de l'autorité que lui confère l'article 96(2) du Règlement, le Comité procède à l'étude des questions relatives au mandat, à l'administration et au fonctionnement du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Raymond V. Hession fait une déclaration, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

A 17 h 06, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Tuesday, October 21, 1986

• 1804

La greffière du Comité: Honorables députés, il y a quorum. En conformité de l'article 92(1) du Règlement, le choix d'un président est le premier sujet à l'ordre du jour. Je suis prête à recevoir les motions à cet effet.

• 1805

Mr. James: I move that Lawrence O'Neil be elected chairman.

Mr. Dingwall: As perhaps a tradition that has been around in these committee meetings, I would like to second the nomination of my colleague from Nova Scotia as the chairman of this very important committee. Based on a number of facts, many of which I will not go into, I join with my colleague in seconding the nomination, and I would hope it would be a unanimous decision of this committee.

Motion agreed to.

The Clerk: I invite Lawrence O'Neil, having been duly elected chairman, to take the Chair.

The Chairman: Thank you very much, colleagues, for the honour you have bestowed on me today. I intend to live up to the responsibilities.

The first item we have to deal with is the election of a vice-chairman. Pursuant to Standing Order 92(1), I invite a motion for the election of a vice-chairman.

Mr. James: Mr. Chairman, I move that Mr. Bob Brisco be the vice-chairman of this committee.

Mr. Dingwall: On a point of order, has Mr. Brisco agreed that he would serve in that capacity?

Mr. James: I assume so. He has not told me he would not.

The Chairman: The clerk advises me that he may be elected *in absentia* and resign the position if his wish is not to accept it.

Motion agreed to.

The Chairman: Mr. Bob Brisco is duly elected vice-chairman of the committee.

There are now a number of routine motions the committee must address. The first one deals with the printing of minutes. A motion has been prepared that in accordance with decisions of the Board of Internal Economy, 100 copies of the typewritten transcript, bilingual and edited, of the committee's *Minutes of Proceedings and Evidence*, including its reports to the House, be printed, and that the chairman be empowered to determine the list of recipients of these copies. Is it the pleasure of the committee to adopt the motion?

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, I have some reservations, with this committee, whether those will be sufficient copies to fulfil the needs of the committee. People who have been here longer

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le mardi 21 octobre 1986

The Clerk of the Committee: Hon. members, I see a quorum. Pursuant to Standing Order 92(1), your first item of business is to elect a chairman. I am ready to receive motions to that effect.

M. James: Je propose que Laurence O'Neil assume la présidence du Comité.

M. Dingwall: Selon la tradition des comités, je tiens à appuyer la candidature de mon collègue de la Nouvelle-Écosse comme président de ce comité fort important. Pour plusieurs raisons, que je ne vais pas énumérer ici, je m'associe à la motion de mon collègue pour appuyer la candidature. J'espère que la motion sera adoptée à l'unanimité.

La motion est adoptée.

La greffière: J'invite Laurence O'Neil, dûment élu président du Comité, à prendre place et à présider.

Le président: Merci beaucoup, chers collègues, de l'honneur que vous me faites aujourd'hui. J'ai l'intention de m'acquitter de mes responsabilités du mieux possible.

La prochaine question à l'ordre du jour est l'élection d'un vice-président. En conformité de l'article 92(1), je sollicite une motion en vue de l'élection d'un vice-président.

M. James: Monsieur le président, je propose que M. Bob Brisco soit nommé vice-président du Comité.

M. Dingwall: J'invoque le Règlement. M. Brisco a-t-il accepté d'être le vice-président?

M. James: Je suppose que oui. Il ne m'a pas dit le contraire.

Le président: La greffière me dit qu'il peut être élu *in absentia* et démissionner ensuite s'il ne veut pas accepter le poste.

La motion est adoptée.

Le président: M. Bob Brisco est dûment élu vice-président du Comité.

Le Comité doit maintenant adopter un certain nombre d'autres motions. La première porte sur l'impression des procès-verbaux. La motion est que conformément aux décisions du Bureau de régie interne, 100 exemplaires de la transcription dactylographiés, (bilingues et révisés) des procès-verbaux et témoignages de ce Comité soient imprimés et que le président soit autorisé à établir la liste des destinataires. La motion est-elle adoptée?

M. Fraleigh: Je me demande, monsieur le président, si 100 exemplaires seront suffisants pour les besoins du Comité. Certains ont plus d'expérience que moi, mais j'ai constaté que

[Texte]

than I have . . . but in my experience of a couple of high-profile committees that I have been to before now, like this one . . . have questioned the 100-copy thing.

The Chairman: There is provision for us to go back to the liaison committee after a number of meetings if 100 are not adequate and request additional copies.

Mr. James: We might as well settle it right now.

• 1810

Mr. Chairman, it has been suggested that due to the Atlantic Enterprise Development we may need more than 100 copies. It may be that we shall need more like 150 or 175.

The Chairman: If the committee wishes, perhaps we could invite a motion that reflects the consensus of the committee.

Mr. James: I move for 150.

The Chairman: There is a motion that 150 copies be printed.

Motion agreed to.

The Chairman: The next item deals with the hearing of evidence and the printing of the evidence when a quorum is not present. There is a motion that the chairman be authorized to hold meetings, to receive and authorize the printing of evidence when a quorum is not present. Is there any discussion?

Mr. Dingwall: On a point of order, Mr. Chairman, the only caveat that I would like to raise with regard to the chairman hearing evidence is providing it is done pursuant to reasonable notice having been given. I would not want a situation where on a Thursday afternoon or something of that nature, you would call a meeting of the Regional Economic Development committee and have witnesses come in when Mr. Langdon and myself would be unavoidably absent on other government business and not here either to question or to hear the evidence firsthand. Granted, we would have an opportunity to see it in written form in terms of a transcript but I would hope that it would be done pursuant to reasonable notice being provided to all committee members.

The Chairman: Would 48 hours be sufficient?

Mr. Dingwall: How about 72 hours? Fine then, 48 hours.

The Chairman: Is there any further discussion?

Mr. Langdon: Just a question with respect to that, if I could. My understanding of the traditions of committees in the past has been that at least one member of the opposition be present at such hearings for them to be carried forward. Now, it might be that with the size of the committee reduced and with the new approach to committee activity that this is not appropriate any longer but I would like at least some discussion of that.

The Chairman: Mr. James.

[Traduction]

les comités importants, comme celui-ci, ont posé des questions au sujet des 100 exemplaires.

Le président: Nous avons la possibilité, après un certain nombre de réunions, de demander des exemplaires supplémentaires s'il s'avère que les 100 exemplaires ne sont pas suffisants.

M. James: Il vaudrait mieux régler la question tout de suite.

Monsieur le président, certains pensent qu'à cause de l'initiative de développement des provinces de l'Atlantique, il se peut qu'on ait besoin de plus de 100 exemplaires, et peut-être 150 ou 175.

Le président: Si le Comité le désire, je vous demande de présenter une motion qui tienne compte du consensus exprimé par les membres du Comité.

M. James: Je propose qu'on fasse imprimer 150 exemplaires.

Le président: On a proposé que 150 exemplaires soient imprimés.

La motion est adoptée.

Le président: La prochaine question porte sur l'audition et l'impression des témoignages en l'absence du quorum. On propose que le président soit autorisé à tenir des séances, à recevoir des témoignages et en autoriser l'impression en l'absence du quorum. Discussion?

M. Dingwall: J'invoque le Règlement, monsieur le président. La seule réserve que j'ai en ce qui concerne l'audition des témoignages par le président, c'est qu'il faut donner un préavis raisonnable. Je ne voudrais pas qu'on convoque une réunion du Comité sur l'expansion économique régionale un jeudi après-midi, et faire venir des témoins, si M. Langdon et moi-même ne pouvions pas être présents. Il est vrai que nous pourrions lire la transcription, mais j'espère que tous les membres du Comité recevront un préavis raisonnable des réunions.

Le président: Un préavis de 48 heures serait-il suffisant?

M. Dingwall: Que dites-vous de 72 heures? Très bien, 48 heures.

Le président: Y a-t-il d'autres remarques?

M. Langdon: J'ai une question à ce sujet, si vous me permettez. Je crois que par le passé il fallait qu'au moins un membre de l'opposition soit présent afin de tenir une réunion. Puisque le Comité compte moins de membres maintenant, et puisqu'il y a une nouvelle approche aux travaux des comités, il se peut que cette pratique antérieure ne s'applique plus. Néanmoins, je voudrais qu'on discute de la question.

Le président: Monsieur James.

[Text]

Mr. James: If I may, Mr. Chairman, what I think we are trying to do is be fair to people coming and presenting evidence and not have them arrive here and because of reasons beyond your control, that opposition members cannot be here. I think it only can be done with due advice of the meeting, say, 48 hours in advance and then if we do not have a quorum or do not have opposition present, we should hear evidence.

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, as I understand it, it is only to hear evidence. If there is not a quorum, no other business can be transacted. Only evidence can be heard. Is that correct?

The Chairman: That is right. Could I invite a mover for that motion that was put forward on the hearing of evidence when a quorum is not present? Shall I read it again?

Mr. Dingwall: Please do, Mr. Chairman.

The Chairman: It reads:

That the chairman be authorized to hold meetings, to receive and authorize the printing of evidence when a quorum is not present provided 48 hours notice of the meeting has been given.

Mr. Fraleigh: I so move.

Motion agreed to.

The Chairman: The next item deals with the matter of a research officer. There is a prepared motion:

That the committee retain the services of a research officer from the Library of Parliament at the discretion of the chairman.

This is the usual motion, the clerk advises me, so I need someone to move the motion. Is there any discussion?

• 1815

Mr. Dingwall: Very briefly, Mr. Chairman, I hope we will be able to keep the services of the previous individual we had from the Library of Parliament with regard to providing research. Is that who you are referring to?

The Chairman: It is at the discretion of the chairman.

Mr. Dingwall: Yes, I know it is at the discretion of the chairman, but we certainly do not want the chairman going out and retaining the services of a research assistant without any discussion amongst members of the committee. It is not that I would ever question the motives of the chairman; however, being somewhat of a realist, I hope you would at least discuss it with members of the steering committee that would be struck, knowing full well, Mr. Chairman, that you do have the votes to decide.

The Chairman: Before the person is engaged, the name will be put before the committee for discussion.

Could someone move the motion?

Mr. James: I so move.

Motion agreed to.

[Translation]

M. James: Le but de la motion, monsieur le président, c'est d'être juste envers les témoins, et de ne pas annuler la réunion à cause de l'absence des membres de l'opposition. Je crois qu'il faut donner un préavis de 48 heures pour les réunions, mais qu'il faut ensuite recevoir les témoignages même en l'absence de députés de l'opposition ou d'un quorum.

M. Fraleigh: Monsieur le président, si je comprends bien, la motion porte uniquement sur l'audition des témoignages. On ne peut rien faire d'autre en l'absence du quorum, on ne peut que recevoir des témoignages. Est-ce exact?

Le président: C'est exact. Je demanderais à quelqu'un de proposer la motion au sujet de l'audition des témoignages en l'absence du quorum. Voulez-vous que je la relise?

M. Dingwall: Oui, s'il vous plaît, monsieur le président.

Le président: La motion se lit comme suit:

Que le président soit autorisé à tenir des séances, à recevoir des témoignages et en autoriser l'impression en l'absence du quorum pourvu qu'on ait donné un préavis de 48 heures.

M. Fraleigh: Je propose cette motion.

La motion est adoptée.

Le président: La prochaine question porte sur le documentaliste. La motion se lit comme suit:

Que le Comité s'assure les services d'un documentaliste de la Bibliothèque du Parlement à la discrétion du président.

La greffière me dit qu'il s'agit de la motion habituelle. Je demande donc que quelqu'un la propose. Discussion?

M. Dingwall: Très brièvement, monsieur le président, j'espère que nous pourrions conserver les services de la personne que la Bibliothèque du Parlement avait détachée auprès de nous pour effectuer des recherches. Est-ce là ce dont vous parlez?

Le président: C'est à la discrétion du président.

M. Dingwall: Oui, je sais que c'est à la discrétion du président et nous ne voulons certes pas que le président aille retenir les services d'un attaché de recherches sans en parler aux membres du comité. Je ne veux nullement jeter le doute sur les motifs du président mais, me targuant de réalisme, j'espère que vous en parlerez au moins avec les membres du Comité directeur qui sera constitué, sachant pertinemment, monsieur le président, que vous disposez de suffisamment de voix pour emporter la décision.

Le président: Je communiquerai au Comité pour avis, le nom de la personne avant de l'engager.

Quelqu'un veut-il proposer la motion?

M. James: Je propose la motion.

La motion est adoptée.

[Texte]

The Chairman: The next item deals with the questioning period, and we have to determine the procedure. There is a draft motion that, during the questioning of witnesses at any meeting of this standing committee, there be allocated a number of minutes to the first questioner of each party in the order of parties and that thereafter x minutes be allocated to each subsequent questioner.

So there are two items for the committee to determine: the number of minutes that will be allocated to the first questioners and in what order that questioning will take place. There is also a third item: the number of minutes that will be available to each questioner on the second round.

I understand from the clerk that in the past the procedure was for the Official Opposition to have a 10-minute question period, followed by the governing party having 10 minutes and then the New Democratic Party having 10 minutes, and then on that same pattern, there would be only five minutes for each questioner after that.

Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: Are you suggesting that you are going to move in a rotation of a member of the Official Opposition, a member of government and a member of the New Democratic Party, in that kind of rotation every time?

The Chairman: I did say that, but the clerk corrected me. The procedure before was that it was on the second round from one questioner to the next. So there could be sequential questioners.

Mr. James: By signal.

The Chairman: Yes, that was the procedure we followed when the committee sat in the last Parliament.

Mr. Langdon: Mr. Chairman, I have a slight suggestion. The 10 and 5 rule is followed in some committees and is not followed in certain other committees. Personally, I would like to see a little bit more flexibility if it were possible, perhaps by saying 12 and 7 or by leaving a little bit more latitude to members to raise questions with witnesses who are here in front of us.

• 1820

The Chairman: Do any of the other members wish to comment on that?

Before proceeding perhaps, Mr. James, the clerk did find a copy that applied to the previous committee and it was 10 minutes and then on to 5 and it related to each subsequent questioner as opposed to party.

Mr. James: I think 10 minutes is plenty of time, the problem being that, other than the two members of the opposition, the first speaker of the government will have, under Mr. Langdon's suggestion, 36 minutes. It always seems to run over. Being on committee with Mr. Langdon in the past, he tends to work it over a little, so I think it is far too much time. The other members want to have an opportunity. Having members who attend the committee sit there for 36 and 40 minutes before they have the opportunity to make their presentations is not proper, I think.

[Traduction]

Le président: Le point suivant intéresse la période des questions dont nous devons arrêter la procédure. Nous avons un projet de motion: que, lors de la période des questions posées aux témoins lors de toute réunion du Comité permanent, x minutes soient allouées au premier intervenant de chaque parti alternativement et que, par la suite, x minutes soient allouées à chaque intervenant suivant.

Il y a donc là deux éléments à déterminer: le nombre de minutes qui sera alloué aux premiers intervenants, et l'ordre dans lequel ils recevront la parole. Il y a aussi un troisième élément: le nombre de minutes dont pourra disposer chaque intervenant au deuxième tour de questions.

Le greffier me dit que, par le passé, la procédure suivie donnait 10 minutes à l'Opposition officielle, suivie du parti majoritaire avec 10 minutes, suivi du Nouveau parti démocratique avec 10 minutes, ensuite de quoi, dans le même ordre de roulement, chaque parti intervenant disposait de cinq minutes.

Monsieur Fraleigh.

M. Fraleigh: Proposez-vous donc de donner la parole alternativement à un membre de l'opposition officielle, puis un membre du parti majoritaire puis à un membre néo-démocrate, dans cet ordre, chaque fois?

Le président: C'est ce que j'ai dit, mais le greffier m'a repris. Au deuxième tour, la parole passait d'un intervenant à l'autre dans l'ordre où ils avaient levé la main. Il pouvait donc y avoir plusieurs intervenants de suite d'un même parti.

M. James: Dans l'ordre où ils levaient la main.

Le président: Oui, c'était la procédure en vigueur à ce comité durant la dernière législature.

M. Langdon: J'ai une petite suggestion, monsieur le président. Certains comités suivent la règle des 10 et 5, d'autres en ont adopté une différente. J'aimerais personnellement un peu plus de souplesse si possible, avec des tours de questions de 12 et 7 minutes peut-être, ce qui laisserait un peu plus de latitude aux membres de poser leurs questions aux témoins.

Le président: Y a-t-il d'autres interventions à ce sujet?

Avant de poursuivre, monsieur James, le greffier a trouvé le texte de la règle antérieure, et il s'agissait bien de 10 minutes au premier tour et de cinq minutes allouées ensuite à chaque intervenant individuel, plutôt qu'à chaque parti.

M. James: Il me semble que 10 minutes suffisent amplement, le problème étant que, mis à part les deux membres de l'opposition, le premier intervenant pour la majorité aura, d'après la suggestion de M. Langdon, 36 minutes. On semble toujours dépasser un peu le temps imparti et ayant déjà siégé avec M. Langdon par le passé, je sais qu'il tend à s'attarder un peu et c'est pourquoi je pense que 12 minutes c'est beaucoup trop. Les autres membres aussi veulent avoir l'occasion de poser leurs questions. Il ne serait pas convenable d'obliger les

[Text]

It seems like 10 minutes is plenty of time. Most especially on the second round it is by signal, and not that games-playing that was going on last year where they were speaking and making a signal when one was wanting to finish his speech and we had a little problem with that.

So that seemed to work well as long as everyone played by the rules of 10 and 5.

The Chairman: Mr. Langdon.

Mr. Langdon: I guess my concern is we now have a committee of how many members?

Mr. James: Seven.

Mr. Langdon: Seven. Including or excluding the chairman?

Mr. James: Including.

Mr. Langdon: Including the chairman, so in fact unless the chairman enters into a full round of questioning, which I have not seen done in other committees—

Mr. Dingwall: You do not know this chairman, though.

Mr. Langdon: —we have six members. So I thought that a bit more latitude in timing would make sense.

Perhaps if we could say 10 minutes for the first round and 7 minutes for each of the subsequent rounds that might give us the bit more of flexibility that we are looking for.

Perhaps it is my problem, but I think it is very hard to follow up a series of questions in the second round with a 5-minute limitation. I agree that 10 minutes give you adequate scope in the first round, but I compare it, for instance, to the Finance committee, which has operated on the basis of really quite a flexible first round of often 15 to 20 minutes for the first spokesman for each of the parties and then been somewhat more flexible for the second round, despite the fact that it is a much larger committee.

I think with this, as a much smaller committee, it would make sense to be considerably more flexible than we have been in the past with this rule.

Mr. James: Mr. Chairman, do we need all the members here to have a quorum?

I have an Ontario caucus meeting at 7.30 p.m. and I have to be gone, so we had better move on to what we all have to do, or you will not have a quorum, because I am leaving.

Mr. Dingwall: On the point we are debating, I disagree with my colleague Mr. Langdon on flexibility. I think we either have to have a rule or we do not have a rule. It is either 10 minutes and it is not flexible . . . because I have been in many committee meetings, even prior to Mr. Langdon's arrival in 1984, where some members got 17, 18, 19 and 20 minutes but other members opposite, because we were running out of time, got only 4 or 5.

[Translation]

membres qui viennent siéger au comité d'attendre 36 et 40 minutes avant de pouvoir poser une question.

Il me semble que 10 minutes suffisent amplement. Il faut surtout qu'au deuxième tour la parole soit attribuée sur signal, et que l'on cesse de se livrer au petit jeu de l'année dernière où les députés levaient déjà la main alors qu'ils n'avaient même pas encore fini de parler dans leur tour précédent, ce qui nous a posé quelques problèmes.

Cela fonctionnait assez bien dans la mesure où tout le monde respectait la règle de 10 et 5 minutes.

Le président: Monsieur Langdon.

M. Langdon: Combien de membres compte donc notre Comité?

M. James: Sept.

M. Langdon: Sept. En comptant le président?

M. James: Oui.

M. Langdon: En comptant le président; donc, à moins que le président ne veuille lui aussi un tour de questions complet, ce qui n'est pas l'usage dans les autres comités . . .

M. Dingwall: Mais vous ne connaissez pas ce président-ci.

M. Langdon: . . . nous sommes six. Il me semble donc que l'on pourrait se montrer un peu plus souple.

Si nous pouvions adopter 10 minutes au premier tour et sept minutes pour chaque tour suivant cela nous donnerait peut-être cette marche de manoeuvre plus grande que nous recherchons.

C'est peut-être une difficulté qui m'est propre mais j'ai beaucoup de mal à poser des questions suivies au deuxième tour, si je suis limité à cinq minutes. Je reconnais que 10 minutes laissent une latitude suffisante au premier tour mais je compare ce chiffre, par exemple, à la procédure du Comité des finances, où le premier tour de questions est très flexible puisque le porte-parole de chaque parti peut disposer de 15 à 20 minutes, avec également plus de latitude au deuxième tour, et cela bien que ce comité compte beaucoup plus de membres.

Je pense que dans ce comité-ci, où nous sommes beaucoup moins nombreux, on pourrait adopter une règle beaucoup plus flexible que par le passé.

M. James: Monsieur le président, est-ce que vous avez besoin de tous les membres présents pour le quorum?

J'ai une réunion du caucus ontarien à 19h30 et je dois m'en aller et il vaudrait mieux expédier ce que nous avons à faire car autrement vous perdrez le quorum, parce que je dois partir.

M. Dingwall: En ce qui concerne la durée des tours de questions, je ne suis pas d'accord avec mon collègue M. Langdon lorsqu'il parle de flexibilité. Je pense que nous devons soit suivre une règle, soit ne pas en avoir. Si nous optons pour 10 minutes, la limite doit être impérative parce que j'ai siégé à maints comités, avant même l'arrivée de M. Langdon en 1984, où certains députés pouvaient prendre 17, 18, 19 et 20 minutes alors que les autres, par manque de temps, n'en obtenaient plus que quatre ou cinq.

[Texte]

I would hope that we would agree on a time.

• 1825

We would agree on a time—I agree with 12 minutes for lead-off and 4 minutes for second questioners or what-have-you. But I do not think we should leave it to the discretion of the Chair. I think we should have rules and that we should abide by the rules—everybody knows what they are. Committees start at the exact time and they end at the appropriate time. None of this dragging your feet, knowing full well that if you come in late for your committee, that you can get on and you are going to be on for seven, eight, nine, ten, eleven, twelve minutes. None of that. We are either a committee that is going to function efficiently or we are not. I know you agree.

Mr. Fraleigh: I agree.

I want to move a motion, Mr. Chairman.

I move that the first round of questioning be as outlined, that it be a 10-minute limit; that we revert then to five minutes and that it be by signal.

The Chairman: Is it the pleasure of the committee to adopt the motion?

It is the view of the Chair that we should continue the practice that existed, which is 10 minutes for the first round and 5 minutes thereafter.

Motion agreed to.

The Chairman: The last item is simply the adjournment to the call of the Chair.

Mr. James: Before that, Mr. Chairman—

The Chairman: I am sorry.

Mr. James: Could we stay away from having meetings on Tuesday evening? It is a main caucus night around here. It is almost as difficult to get people on Tuesday night as it is on Wednesday morning.

The Chairman: Perhaps what we can do at our—

Mr. Dingwall: That is the problem with having too many members.

Mr. James: Quebec and Ontario and B.C. all meet on Tuesday nights and it will be difficult to have a meeting.

The Chairman: Thank you, Mr. James.

Perhaps what I will do is call a meeting, which will not be on a Tuesday night, where we can discuss what the times will be for the committee. I hope that we will arrive at a time that is convenient to everyone.

The meeting is adjourned to the call of the Chair.

[Traduction]

J'espère donc que nous allons fixer une règle impérative.

Nous devons nous mettre d'accord sur la durée—j'accepte 12 minutes pour le premier tour et quatre minutes pour les interventions suivantes ou quel que soit le chiffre que l'on veuille retenir. Mais je ne pense pas qu'il faille laisser cela à la discrétion du président. Je pense qu'il nous faut adopter une règle et nous y tenir—chacun sachant en quoi elle consiste. Les comités doivent commencer à l'heure exacte et finir à l'heure exacte. Assez de cette lenteur, les députés sachant très bien que même s'ils arrivent en retard ils auront leurs tours de questions et pourront parler 7, 8, 9, 10, 11 ou 12 minutes. Finissons-en. Nous serons soit un comité qui fonctionne efficacement soit nous ne ferons rien du tout. Je sais que vous êtes d'accord.

M. Fraleigh: Je suis d'accord.

Je voudrais proposer une motion, monsieur le président.

Je propose que le premier tour de questions soit tel que vous l'avez esquissé, avec une limite de 10 minutes et que nous passions ensuite à des tours de cinq minutes, dans l'ordre où les mains se lèvent.

Le président: La motion est-elle adoptée?

Je considère que nous devrions conserver la pratique antérieure, à savoir 10 minutes au premier tour et cinq minutes par après.

La motion est adoptée.

Le président: Le dernier point est simplement la levée de la séance.

M. James: Auparavant, monsieur le président . . .

Le président: Veuillez m'excuser.

M. James: Pourrions-nous éviter de tenir des séances le mardi soir? Beaucoup de caucus se réunissent ce soir-là et il est presque aussi difficile de trouver du monde le mardi soir que le mercredi matin.

Le président: Peut-être pourrions-nous . . .

M. Dingwall: C'est le problème d'un trop grand nombre de membres.

M. James: Les caucus du Québec, de l'Ontario et de Colombie-Britannique se réunissent tous les mardis soirs et il sera difficile de venir aux séances du comité.

Le président: Je vous remercie, monsieur James.

Le mieux serait peut-être de convoquer une séance, à un moment autre que le mardi soir, pour discuter du calendrier de séances. J'espère que nous pourrions nous mettre d'accord sur des heures qui conviennent à tout le monde.

La séance est levée.

[Text]

• 1538

The Chairman: There being a quorum of four members present to adopt motions, I would like to begin the meeting.

Before discussing future business, there is one motion that we are advised to alter by the Board of Internal Economy. We adopted a motion on October 21 which authorized the printing of 150 copies of the committee's *Minutes of Proceedings and Evidence*. I would now like to invite a motion, first of all to rescind our earlier motion of October 21, and then to introduce another motion providing that the committee's *Minutes of Proceedings and Evidence* be henceforth printed in the quantity and the manner approved by the Board of Internal Economy. I would ask perhaps the clerk to add something. Is there anything you would like to add to that?

This change follows from a decision by the Board of Internal Economy. It essentially raises the number of copies that will be printed.

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, could I ask a question which may seem rather mundane to you?

We made a decision to print so many copies. The Board of Internal Economy is recommending that we increase that dramatically, is that correct?

The Chairman: I understand so, yes.

Mr. Fraleigh: That does not make a lot of sense to me.

The Chairman: It is on the House budget. It is raised from 100 up to 550.

Mr. Darling: Mr. Chairman, that is a big word you have mentioned there, "up".

The Chairman: It is 550.

Mr. Darling: Yes, but it is not categorical. We just discussed that in another committee yesterday afternoon where we had gone on the basis of 300 copies and then we just changed it to "up to 550". In other words, we are going on the basis that our 300 will still be printed unless there was some special one. Would that not empower this committee to still have a lesser amount than the 550?

• 1540

The Chairman: The clerk understands that the decision of the board was to recommend that we print 550. I also attended another committee meeting where an interpretation of the kind you have was discussed and, in fact, adopted.

Perhaps we could take a motion to that effect. Certainly, it seems as if that would cover our situation. We can leave it to the Board of Internal Economy to come back to us if they want a couple of hundred more. Of the 550 figure, the clerk advises me that 250 would be for the members of the committee and 300 would be for general distribution to Members of Parliament and so on.

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, is there a requirement that every committee print at least 300?

[Translation]

Le président: Puisque nous sommes quatre et que c'est le quorum pour adopter des motions, j'ouvre la séance.

Avant de discuter des travaux futurs du Comité, le Comité de régie interne nous demande de modifier une motion que nous avons déjà adoptée. Le 21 octobre, nous avons convenu de faire imprimer 150 exemplaires des *Procès-verbaux et témoignages* du Comité. J'aimerais maintenant qu'on propose tout d'abord une motion pour abroger celle que nous avons adoptée le 21 octobre, puis une autre pour que le Comité fasse imprimer un certain nombre d'exemplaires des procès-verbaux et témoignages, conformément à la directive du Comité de régie interne. Je ne sais pas si le greffier a quelque chose à ajouter.

Ce changement fait suite à une décision du Comité de régie interne visant essentiellement à augmenter le nombre d'exemplaires à imprimer.

M. Fraleigh: Monsieur le président, permettez-moi de vous poser une question qui vous apparaîtra peut-être banale.

Nous avons convenu de faire imprimer un certain nombre d'exemplaires. Le Comité de régie interne recommande d'en faire imprimer beaucoup plus, n'est-ce pas?

Le président: Oui, c'est cela.

M. Fraleigh: Pour moi, ce n'est pas tellement logique.

Le président: Les coûts sont imputés au budget de la Chambre. On peut en faire imprimer jusqu'à 550 au lieu de 100.

M. Darling: Monsieur le président, vous avez bien dit «jusqu'à».

Le président: C'est 550 exemplaires.

M. Darling: Oui, mais ce n'est pas absolu. Nous en avons justement discuté dans un autre comité, hier après-midi, où nous avions convenu de faire imprimer 300 exemplaires, et nous avons changé cela pour dire «jusqu'à 550 exemplaires». En d'autres termes, nous continuerons de faire imprimer 300 exemplaires tant que nous n'aurons pas un fascicule spécial qui exigera un tirage plus grand. Notre comité ne pourrait-il pas toujours faire imprimer moins de 550 exemplaires?

Le président: D'après le greffier, le Comité de régie interne recommande de faire imprimer 550 exemplaires. J'ai moi aussi assisté à une réunion d'un autre comité où votre interprétation de la décision a été discutée et, en fait, adoptée.

Nous pourrions proposer une motion en ce sens. Cela répondrait certainement à nos besoins. Le Comité de régie interne pourrait toujours réclamer quelques centaines d'exemplaires de plus. Le greffier me dit que 250 des 550 exemplaires seraient destinés à l'usage des membres du Comité et que les 300 autres exemplaires iraient aux députés et autres intéressés.

M. Fraleigh: Monsieur le président, est-ce que tous les comités doivent faire imprimer au moins 300 exemplaires?

[Texte]

The Clerk of the Committee: Well, 550 will automatically be printed by the printing bureau, and each committee will have 250 copies at its disposal for distribution to witnesses or for the members of the committee. The other 300 copies are for the distribution centre here at the Centre Block for Members of Parliament and senators on request. Automatically, there will be 550 copies printed.

Mr. Fraleigh: So it does not make any difference. We do not need a motion then, Mr. Chairman.

The Clerk: We have to rescind the motion passed on October 21—

Mr. Fraleigh: Okay, I will move it.

The Clerk: —and move another motion to authorize the printing of our issues.

The Chairman: As approved by the Board of Internal Economy.

The Clerk: It is procedural.

Mr. Darling: I have one more question, Mr. Chairman. Last year or last Parliament, which could be two years, you did not print 550.

The Chairman: The clerk says it was 1,000.

Mr. Darling: It was 1,000 last time. This particular committee that I am suggesting had less than that.

Mr. Fraleigh: Are all committees required to print 550 copies?

The Clerk: Yes.

Mr. Fraleigh: I move that the motion of October 21 be rescinded.

Motion agreed to

The Chairman: We need a new motion to the effect that the *Minutes of Proceedings and Evidence* be henceforth printed in the quantity and the manner approved by the Board of Internal Economy. I need a motion to that effect.

Mr. Fraleigh: I so move.

Motion agreed to

The Chairman: We now move into the second part of the agenda, which pertains to future business. I would ask for the committee's direction with respect to whether or not they would like this aspect of the meeting to be conducted in camera. It is the practice in some situations for us to discuss future business in camera.

If that is the wish of the committee, then the public portion of this meeting is adjourned.

[Traduction]

Le greffier du Comité: L'imprimerie tirera automatiquement chaque fascicule à 550 exemplaires, et chaque comité en recevra 250 à distribuer aux témoins ou aux membres du Comité. Les 300 autres exemplaires seront envoyés au Centre de distribution, à l'Edifice du Centre, pour les députés et sénateurs. Le tirage sera automatiquement de 550 exemplaires.

M. Fraleigh: Il n'y a pas de différence, alors. Nous n'avons donc pas besoin de motion, monsieur le président.

Le greffier: Nous devons abroger la motion adoptée le 21 octobre...

M. Fraleigh: Très bien, je le propose.

Le greffier: ... et proposer une autre motion pour autoriser l'impression de nos fascicules.

Le président: Conformément à la directive du Comité de régie interne.

Le greffier: C'est une question de procédure.

M. Darling: J'ai une autre question, monsieur le président. L'an dernier, ou à la dernière session parlementaire, ce qui représente peut-être deux ans, on n'imprimait pas 550 exemplaires.

Le président: Le greffier me dit qu'on en imprimait 1,000.

M. Darling: C'était bien 1,000. Le Comité dont je vous parle en faisait imprimer moins que cela.

M. Fraleigh: Tous les comités sont-ils tenus de faire imprimer 550 exemplaires?

Le greffier: Oui.

M. Fraleigh: Je propose que la motion du 21 octobre soit abrogée.

La motion est adoptée

Le président: Nous devons adopter une nouvelle motion pour faire imprimer un certain nombre d'exemplaires des procès-verbaux et témoignages, conformément à la décision du Bureau de la régie interne. Il me faut une motion à cet effet.

M. Fraleigh: Je le propose.

La motion est adoptée

Le président: Nous allons maintenant nous attaquer à la deuxième partie de notre ordre du jour portant sur les travaux futurs du Comité. Le Comité souhaite-t-il poursuivre la réunion à huis clos. La discussion des travaux futurs se fait parfois à huis clos.

Si tel est le souhait du Comité, je lève la séance publique.

Wednesday, December 3, 1986

Le mercredi 3 décembre 1986

The Chairman: I would like to call our meeting to order. First of all, pursuant to Standing Order 96(2), the committee

Le président: Je déclare la séance ouverte. Premièrement, conformément au règlement 96(2), le Comité commence son

[Text]

is beginning its considerations of matters relating to the mandate, management, and operation of the Department of Regional Industrial Expansion.

Today we have the pleasure of welcoming Mr. Raymond Hession, the Deputy Minister of Regional Industrial Expansion, who has with him several officials from the department. I would first of all welcome Mr. Hession formally and express on behalf of the committee our pleasure in having him with us. Perhaps, Mr. Hession, you could introduce to the committee the officials you have with you.

• 1540

Mr. Raymond V. Hession (Deputy Minister, Department of Regional and Industrial Expansion): I too am delighted to have this opportunity this early in my own experience with the department. I frankly consider it an honour to be invited to meet with your committee at this point. With me today are the two associate deputy ministers of the Department of Regional and Industrial Expansion: Bob Brown, who I understand is known to the members, and Claude Lemelin, who with me enjoyed appointment to the department in late August.

Also with us today to assist members in dealing with any questions beyond the competence of those of us at the table are Brian Salley, the ADM for policy; Craig Oliver, our comptroller; and Robert Haack, who is the director general responsible for our program affairs and regional co-ordination.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hession. I understand you have a prepared statement you are going to refer to in making some opening remarks.

Mr. Hession: Yes, if I may, Mr. Chairman. I thought it may be of some help to the committee, having had the benefit of your own letter to my Minister to address myself to the questions or the points raised therein, and perhaps help us all focus on some of the issues that appear from your letter to be on the minds of your committee.

Those matters raised in your letter related to the history of the department, you will recall, as well as an overview of the economic conditions from a regional perspective in Canada, then a description of how our programs are operating relative to those conditions, and some comments you asked us to make regarding—I think your words were—"the success of our programs".

I respect fully the fact that members have heard in prior meetings some of the detailing of the programs of my department. I will refrain from repeating that, but perhaps it would be helpful to remind members that the Department of Regional and Industrial Expansion has a quite explicit mission set out in legislation—to do first with the improvement of the growth and competitiveness of Canadian industry generally, and to promote therein economic development in all regions of Canada.

Basically we all recognize that our job is on the one hand industrial development and on the other hand regional

[Translation]

examen des questions concernant le mandat, la gestion et l'exploitation du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Nous accueillons avec plaisir aujourd'hui M. Raymond Hession, sous-ministre de l'Expansion industrielle régionale qui est accompagné de plusieurs hauts-fonctionnaires de son ministère. Je voudrais tout d'abord souhaiter la bienvenue à M. Hession et lui dire combien nous sommes heureux de l'accueillir. Vous voulez peut-être, monsieur Hession, présenter aux membres du Comité les personnes qui vous accompagnent.

M. Raymond V. Hession (sous-ministre, Ministère de l'Expansion industrielle régionale): Je suis ravi de cette occasion qui m'est donnée de vous rencontrer si tôt dans mes nouvelles fonctions auprès de ce ministère. Je considère que c'est un honneur d'avoir été invité à vous rencontrer en ce moment-ci. Je suis accompagné aujourd'hui de deux sous-ministres adjoints du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Bob Brown, que les membres du comité connaissent je crois, et Claude Lemelin qui comme moi n'est arrivé au ministère qu'à la fin du mois d'août.

Nous sommes également accompagnés aujourd'hui pour nous aider à répondre à vos questions si nous ne le pouvons pas, nous assis à cette table, par Brian Salley, sous-ministre adjoint en matière de politique; Craig Oliver notre contrôleur et Robert Haack qui est directeur général responsable de nos programmes et de la coordination régionale.

Le président: Merci beaucoup monsieur Hession. Je crois comprendre que vous avez une déclaration écrite à laquelle vous allez vous référer dans vos remarques liminaires.

M. Hession: Oui, si vous me le permettez monsieur le président. J'ai pensé que ce serait utile pour les membres du Comité, puisque j'ai pris connaissance de votre lettre à mon ministre que de répondre à vos questions que vous avez soulevées et de mettre l'accent peut-être sur les sujets dans votre lettre qui intéressent les membres du Comité.

Les questions que vous avez soulevées ont trait à l'historique du Ministère et vous vous en souviendrez de même qu'à un survol économique du point de vue régional au Canada, et aussi une description de la façon dont nos programmes fonctionnent relative à ces conditions. Vous nous avez demandé de faire certains commentaires au sujet—et je reprends vos propres paroles du «succès de nos programmes».

Je sais très bien que les membres du Comité ont déjà entendu, lors de réunion préalable, l'explication détaillée concernant les programmes du Ministère. Je ne voudrais pas reprendre ce qui a déjà été dit, mais il faut peut-être rappeler aux députés que le ministère de l'Expansion industrielle régionale doit s'acquitter d'une mission très précise qui est prévue dans la loi—tout d'abord d'améliorer la croissance et la concurrence de l'industrie canadienne en général et de promouvoir l'expansion économique dans toutes les régions du Canada.

Fondamentalement, nous savons tous que notre travail est de nous occuper d'une part de l'expansion industrielle et d'autre

[Texte]

economic development. We carry out this mission through 33 regional offices, headed up by regional executive directors located in each province—sometimes in the capital cities of those provinces and at other times in the major industrial centres. These regional offices focus most of their effort on industrial development and on regional economic development through industrial development programs.

The department, as I believe members know, also includes federal economic development co-ordinators. Each of those persons is located in the provinces of Canada and, with the exception of Vancouver, in the provincial capitals. They have responsibility for the co-ordination interdepartmentally of economic development in their respective regions. This includes activities centred on my department—namely, industrial development. But they are also to co-ordinate the activities of all other federal departments to achieve mutually agreed economic goals.

• 1545

Our main programs, as DRIE's main programs, are the so-called IRDP, the Industrial Regional Development Program, the Defence Industry Productivity Program, and the Economic and Regional Development Agreement Program, which in fact is a series of subagreements between provinces and each of the participating federal government departments.

In 1985-86 the department spent on the order of \$718 million on its programs. About 30% of that amount, \$215 million, was spent through the IRDP, the Industrial Regional Development Program. About 25% was spent on each of the Defence Industry Productivity Program and the so-called ERDA, or Economic and Regional Development Agreements. Respectively, defence industries received \$173 million and ERDA \$179 million.

The balance of our funds, totally the \$718 million I mentioned a moment ago, includes a number of smaller programs, somewhat more targetted programs in geographic terms—namely, the special Agricultural and Rural Development Assistance Program, or special ARDA, for about \$21 million, and the recently disbanded Canadian Industrial Renewal Board, or CIRB program, for about \$50 million. That program, you may recall, had to do with the restructuring flowing from the changes or the market pressures, if you like, on the textile industry.

For your information, our program expenditures have been relatively stable for the past five years. The average since 1981-82 is \$732 million, compared—as I mentioned a moment ago—to the \$718 million in 1985-86. The distribution of these expenditures across the country does vary from year to year, but the trend has been relatively stable.

[Traduction]

part de l'expansion économique régionale. Nous nous acquitons de cette fonction par le biais de 33 bureaux régionaux, qui ont à leur tête des directeurs exécutifs régionaux dans chaque province—parfois dans les capitales de ces provinces et, parfois, dans des centres industriels importants. Ces bureaux régionaux s'efforcent surtout de mettre l'accent sur l'expansion industrielle et l'expansion économique régionale grâce à des programmes d'expansion industrielle.

Les députés le savent probablement déjà, mais le ministère comprend également des coordonnateurs fédéraux pour l'expansion économique. Il y en a un dans chaque province canadienne et à l'exception de Vancouver, qui se trouve dans les capitales de ces provinces. Ils sont responsables de la coordination interministérielle de l'expansion économique dans leur région respective. Cela comprend les activités concentrées dans mon Ministère—par exemple, l'Expansion industrielle. Ils doivent également coordonner les activités de tous les ministères du gouvernement fédéral afin d'atteindre les objectifs économiques acceptés par tous.

Nous avons compressé ce nouveau programme au MEIR et de celui qu'on appelle le PDIR, le programme de développement industriel et régional, le programme de production de l'industrie du matériel de défense, et le programme relatif à l'entente de développement économique et régional qui est de fait une série de sous-ententes entre les provinces et chaque ministère participant du gouvernement fédéral.

En 1985-86, le Ministère a dépensé quelques 718 millions de dollars pour ces programmes. Environ 30 p. 100 des 215 millions qui ont été dépensés au chapitre du programme de développement industriel et régional. Quelque 25 p. 100 ont été dépensés au titre du programme de production de l'industrie du matériel de défense et le programme EDER, ou ententes de développement économique et régional. Les industries de défenses et les ententes de développement économiques et régionales ont reçus respectivement 173 millions et 179 millions.

Le solde, étant donné qu'au total nous disposons de 718 millions, a été dépensé pour certains nombres de petits programmes, et certains axés sur le secteur géographique—nommément, l'entente spéciale ARDA, soit sur l'aménagement rural et le développement agricole qui a reçu quelque 21 millions de dollars, et le programme récemment abandonné de la commission canadienne pour le renouvellement industriel qui s'est vu attribuer 50 millions de dollars. Vous vous souviendrez de ce programme à votre restructure qui a suivi les changements ou les pressions du marché si vous voulez, dans l'industrie du textile.

Pour votre gouverne, nos dépenses relatives au programme ont été relativement stables depuis les cinq dernières années. En moyenne, nous avons dépensé quelques 732 millions de dollars depuis 1981-82 comparativement—je l'ai dit il y a un instant—ou 718 millions de dollars dépensé en 1985-1986. La répartition de ces dépenses à l'échelle du pays varie d'une année à l'autre, mais la tendance est demeurée relativement stable.

[Text]

On the average, over the last five years, the last of the five being this past fiscal year, the department has spent just over 19% in the Atlantic provinces, about 40% in Quebec, 24% in Ontario, and 17% in the west. That is over the last five years. In the most recently completed fiscal year, 1985-86, those numbers would be 18.5% in the Atlantic, 43% in Quebec, 22% in Ontario, and close to 17% in the west.

The Department of Regional Industrial Expansion, Mr. Chairman, was formed in 1983 as a result of a merger of what was then the Department of Industry, Trade and Commerce and the Department of Regional Economic Expansion. In 1984, a little over a year later, the management of the Economic and Regional Development Agreements, the ERDA system, and the economic co-ordination responsibilities were added to my department when the Ministry of State for Economic and Regional Development was eliminated.

We work today, as a consequence of these historic changes, with a mandate that requires the department to pursue improved international competitiveness for our industry and at the same time improve the economic balance among the regions. These are not, as I think members appreciate, always compatible objectives.

You asked, Mr. Chairman, for a brief description of how the department sees the economic outlook in the regions. The Atlantic region, in terms of its economic outlook, is for annual growth rates continuing somewhat below the national average; we think between 1% and 2%, compared to 3% or maybe 4% for Canada generally. Unemployment in the Atlantic will continue high. Generally speaking, the lack of an industrial base and the fact that a number of energy projects have not materialized is continuing to contribute to the economic weakness in the area.

• 1550

Major employers with which some members are familiar, such as Sysco and Hawker-Siddeley in Nova Scotia and more recently the CN shops in Moncton, continue to have serious difficulties. On the other hand, the fishing industry in the Atlantic is recovering well, although there are some local problems such as the inshore fishery in Newfoundland or indeed the large number of fishermen competing in the gulf. The forest products industry has adjusted well, and the economy in Nova Scotia—outside Cape Breton and in Saint John, New Brunswick—compares favourably with other parts of the country.

In the west, the economies of Alberta and Saskatchewan are facing continuing structural adjustment in the face of the international energy and agriculture economies. These sectors are basically sound, but as we see it, they face several years of tight markets and low prices before they can contribute again to the provincial economies on anywhere near the same basis as in the past.

[Translation]

En moyenne, depuis cinq ans, la dernière de cette année étant l'année financière qui vient de se terminer, le Ministère a dépensé un peu plus de 19 p. 100 dans les provinces atlantiques, environ 40 p. 100 au Québec, 24 p. 100 en Ontario et 17 p. 100 dans l'Ouest. Il s'agit des dépenses des cinq dernières années. Au sujet de l'année financière qui vient de se terminer 1985-86, les taux s'établissent ainsi, 18,5 p. 100 pour la région Atlantique, 43 p. 100 au Québec 22 p. 100 en Ontario et près de 17 p. 100 dans l'Ouest.

Monsieur le président, le ministère de l'Expansion industrielle régionale a été créé en 1983 suite à la fusion du ministère de l'industrie du commerce de l'époque et du ministère de l'expansion économique régionale. En 1984, soit un peu plus d'un an après, la gestion des ententes de développement économique et régional, le système EDER, et la responsabilité de coordination économique ont été ajoutés au ministère au moment de l'élimination du ministère d'état pour le développement économique et régional.

A cause de ces changements historiques, nous fonctionnons aujourd'hui selon un mandat qui exige que le Ministère cherche à obtenir pour notre industrie une meilleure concurrence internationale et en même temps améliore l'équilibre économique régional. Les députés comprendront, qu'il ne s'agit pas toujours d'objectifs compatibles.

Vous m'avez demandé monsieur le président, une courte description de la façon dont le Ministère perçoit l'avenir économique des régions. À ce titre, pour la région atlantique le taux de croissance annuel continue d'être quelque peu inférieur de la moyenne nationale, et se situe, je crois, entre 1 et 2 p. 100, comparativement à 3 ou peut-être 4 p. 100 pour le Canada en général. Le chômage dans la région de l'Atlantique continue d'être élevé. D'une manière générale, l'absence d'une base industrielle et le fait qu'un certain nombre de projets énergétiques ne se sont pas matérialisés contribue toujours à la faiblesse économique de ce secteur.

Les gros employeurs que connaissent certains députés, par exemple Sysco et Hawker-Siddeley en Nouvelle-Écosse, et plus récemment les ateliers du CN à Moncton, continuent d'éprouver de graves difficultés. D'ailleurs, l'industrie de la pêche dans la région atlantique est relancée, même si on éprouve des problèmes localement comme c'est le cas par exemple de la pêche intérieure à Terre-Neuve ou le caractère d'un très grand nombre de pêcheurs qui soient en concurrence dans le golf. L'industrie des produits de la forêt s'adapte bien à la situation et l'économie en Nouvelle-Écosse—sauf pour le Cap Breton et St-Jean au Nouveau-Brunswick—se comparent favorablement à l'économie des autres régions du pays.

Pour ce qui est de l'Ouest, les économies de l'Alberta et de la Saskatchewan font face à des rajustements structurels permanents à cause des économies d'agriculture et d'énergie internationales. Ces secteurs sont sains fondamentalement, mais nous sommes d'avis qu'ils auront à faire face pour plusieurs années à des marchés serrés et à des prix inférieurs avant de pouvoir contribuer de nouveau aux économies provinciales à peu près comme ils le faisaient par le passé.

[Texte]

The B.C. economy has not yet recovered from the same levels of employment it experienced prior to the 1981 recession. Expo is over, as everyone knows, and unemployment is likely to remain high. Forest products and other resource industries are productive and competitive. There are long-term opportunities for growth. They are related to the province's position on the Pacific rim. Manitoba has a lower unemployment and a more diversified economy, and its outlook appears reasonably good.

Economic growth around the major centres in Ontario and Quebec has exceeded the national average, and the outlook again is good. In both provinces, there continue to be severe development problems in remote areas, in particular those areas dependent on resource industries that are distant from major cities.

In general, development problems in various parts of the country could perhaps be summarized as follows:

The Atlantic region lacks economic opportunities and needs support to develop local economic activity.

The western economy has a considerable fundamental economic strength, based primarily on resources and location, but needs support to find new products and to diversify existing economic activity.

The industrial economies of Quebec and Ontario must remain internationally competitive and need support, particularly to respond to technological change and to develop new markets.

Remote or resource-base economies in the northern parts of most provinces and indeed in the north will require help to adjust to permanent loss of markets and changes in demand for products.

I will conclude by citing in this context, in very broad terms, the response of our department to these conditions. First, I should say that the department believes that national programs, with national criteria, have limited effectiveness in responding to these different economic conditions and that adjustments are required to existing programs and to their methods of delivery. In this context, it is well known that the government has announced the Atlantic Canada Opportunities Agency. It is now the subject of quite active consultation in the Atlantic area. That agency aims to ensure that people in the Atlantic region are far more directly involved in directing development there.

• 1555

The Atlantic Enterprise Program, with now announced lower loan interest buy-down thresholds, should provide an alternative source of capital to businesses operating in the Atlantic region. Parenthetically, I should add that the department is very actively working in the context of that particular program to improve significantly on the efficiency

[Traduction]

L'économie de la Colombie-Britannique ne s'est pas encore remise des niveaux d'emploi qu'elle a connus avant la récession de 1981. L'Expo terminée, nous savons tous, et le chômage demeurera probablement élevé. Les industries des produits de la forêt et des autres ressources sont productives et concurrentielles. Il y a là des perspectives de croissance à long terme. Ces industries sont liées à la position de la province dans le bassin du Pacifique. Le Manitoba connaît un taux de chômage moins élevé et une économie plus diversifiée, et son avenir s'annonce assez bon.

La croissance économique autour des centres importants en Ontario et au Québec a dépassé la moyenne nationale, et les perspectives là encore sont bonnes. Dans les deux provinces, il y a toujours des problèmes d'expansion graves dans les endroits éloignés, surtout là où on dépend des industries de ressource qui sont éloignées des grandes villes.

En général, les problèmes d'expansion dans les diverses parties du pays peuvent se résumer peut-être de cette façon:

Dans la région Atlantique, les perspectives économiques sont plus nombreuses et il lui faut l'appui d'une activité économique locale plus forte.

L'économie de l'Ouest est très forte sur le plan économique fondamental, elle se fonde principalement sur les ressources et l'emplacement, mais il lui faut un appui pour trouver de nouveaux produits et pour diversifier l'activité économique actuelle.

Les économies d'industrie au Québec et en Ontario doivent demeurer concurrentielles sur le plan international et il leur faut de l'aide, surtout pour répondre aux changements technologiques et pour développer de nouveaux marchés.

Les économies éloignées là où se trouvent les ressources dans les parties septentrionales de la plupart des provinces et surtout dans le Grand Nord ont besoin d'aide pour pallier la perte permanente de marchés et la nouvelle demande de produits.

Je termine en citant dans ce contexte, de façon assez générale, la réponse que donne notre Ministère à la lumière de ces conditions. Premièrement, je voudrais dire que le Ministère est d'avis que les programmes nationaux, de concert avec les critères nationaux, peuvent répondre de façon restreinte aux diverses conditions économiques et qu'il faudra effectuer des rajustements aux programmes actuels et aux méthodes de prestations. Dans ce contexte, nous savons que le gouvernement a annoncé la création de l'agence de perspectives de l'Atlantique. Cette agence fait présentement l'objet de consultations très actives dans la région atlantique. L'agence s'assurera que la plupart des gens de cette région seront plus directement engagés à diriger l'expansion qui se fait dans ces provinces.

Le Programme Entreprise Atlantique, qui vient d'annoncer un rabaissement du seuil d'escompte des taux d'intérêt, devrait représenter une autre source de capital pour les entreprises de la région Atlantique. Je vous signale entre parenthèses que le Ministère travaille très activement pour améliorer considérablement l'efficacité de ce programme. Le Programme atlantique

[Text]

of its delivery. The Atlantic Opportunities Program, particularly if combined with active supplier development, should make government procurement more accessible to businesses in the Atlantic.

The department is reviewing the IRDP, or Industrial Regional Development Program. It is clear this program has not been as effective as had been intended. On the one hand, it does not appear to be fully effective in helping develop new opportunities outside the more industrialized parts of the country. On the other hand, it has not been sufficiently focused to help industry generally become more internationally competitive.

We are also reviewing the ERDA system with provincial governments. My Minister met I believe it was about a month ago now with his counterparts from the provinces, and at that meeting they agreed to such a review. It is possible our approach to economic regional development agreements, the so-called ERDAs, should be changed better to reflect the special needs of various parts of the country. There is too, flowing from that meeting with provincial Ministers about a month ago, an agreement that in addition to the ERDAs and to the IRDP—you will have to forgive me for using all these acronyms, Mr. Chairman—will study the effectiveness of provincial industrial development programs. So the two are being examined in a coherent or harmonious way.

This has been an attempt at least at a brief response to the point you raised, Mr. Chairman. I hope it has been adequately brief and adequately informative. We are very anxious to be as supportive and helpful to the committee as possible, and we are at your disposal for that purpose.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hession. Just before I invite questions, I wonder if you or Mr. Lemelin or Mr. Brown could elaborate on the special duties each of the associate deputy ministers has.

Mr. Hession: I would be happy to do that, Mr. Chairman. Being the new boy on the block, so to speak, I have been examining that very question, and it is just in the last few days that we have concluded our deliberations.

Broadly speaking, Mr. Brown is responsible for the operations of the department—in particular, the activities directly managed by the region offices and the staff support for that, as well as the sector support area of the department; that is, the industrial sector support.

Mr. Lemelin, who as you know joined the department at the same time as I did, brings with him an enormous background in federal-provincial relations, among other things—the other things including notably that he is one of Canada's most effective members of the communications industry. He has agreed to take on responsibility for communications in our department, for regional policy, as well as for the areas his predecessor had responsibility for—namely the tourism and small business activities. He does also have reporting to him

[Translation]

tique des perspectives d'achat devrait rendre les contrats du gouvernement plus accessible aux entreprises de l'Atlantique, particulièrement s'il est combiné avec un programme de recrutement actif des fournisseurs.

Le MEIR procède actuellement à la révision du PDIR, c'est-à-dire le Programme de développement industriel et régional. Il semble évident que ce programme n'est pas aussi efficace qu'on l'aurait espéré. D'une part, il ne semble pas beaucoup favoriser les nouvelles perspectives dans les régions les moins industrialisées du pays. D'autre part, ces objectifs ne sont pas suffisamment précis pour permettre à l'industrie canadienne de faire une concurrence plus forte à l'échelle internationale.

Nous sommes également en train d'examiner le système des EDER avec les provinces. Il y a environ un mois, une rencontre a été organisée entre le ministre fédéral et ses homologues provinciaux laquelle rencontre a mené à cet examen. Il se pourrait que nous soyons obligés de modifier notre perception des ententes de développement économique régionale, c'est-à-dire les EDER, pour tenir compte des besoins particuliers des diverses régions du pays. À la suite de la rencontre avec les ministres provinciaux il y a un mois, il a également été décidé qu'en plus d'examiner les EDER et le PDIR—je vous prie de m'excuser pour tous ces acronymes, monsieur le président—nous allons aussi déterminer l'efficacité des programmes provinciaux d'expansion industrielle. Ces deux projets sont actuellement en cours et se déroulent de manière cohérente et harmonieuse.

J'ai essayé de répondre brièvement à votre question, monsieur le président. J'espère que ma réponse a été à la fois succincte et utile. Nous tenons à fournir à votre Comité tout le soutien dont il aura besoin, et nous sommes à votre disposition.

Le président: Merci beaucoup monsieur Hession. Avant de passer aux questions, j'aimerais que vous, monsieur Lemelin ou monsieur Brown nous expliquiez les fonctions particulières de chacun des sous-ministres associés.

M. Hession: Je m'en ferai un plaisir, monsieur le président. Comme je suis le petit dernier, pour ainsi dire, je me suis justement informé de la question, et ce n'est que depuis quelques jours que notre étude s'est achevée.

De façon générale, M. Brown est responsable des activités du Ministère—particulièrement des activités administrées directement par les bureaux régionaux—du personnel de soutien, ainsi que des activités de soutien du secteur; c'est-à-dire le soutien du secteur industriel.

M. Lemelin qui, comme vous le savez, est arrivé au Ministère en même temps que moi, apporte avec lui un bagage considérable d'expériences dans les relations fédérales-provinciales, entre autre chose, sans oublier qu'il est sans doute l'un des représentants les plus efficaces de l'industrie des communications du Canada. M. Lemelin a accepté d'assumer la responsabilité des communications dans notre Ministère, de la politique régionale en plus de tous les secteurs dont son prédécesseur était chargé—notamment les activités liées au tourisme et à la petite entreprise. Mentionnons également que

[Texte]

the Enterprise Cape Breton organization and the Atlantic Enterprise Agency, in Moncton.

[Traduction]

l'entreprise du Cap-Breton et le conseil d'Entreprise Atlantique, à Moncton, relève de lui.

• 1600

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hession. I would remind members of the committee that the formula for questioning we agreed upon was that there would be a first round of 10-minute questioning, with the Liberal representative followed by the PC representative and then the NDP. In the second round each questioner would have five minutes on an individual basis. Mr. Dingwall, I would invite you to put your questions.

Mr. Dingwall: Thank you, Mr. Chairman. Let me apologize to you and to other committee members as well as the witnesses for my tardiness but we were waiting for a statement to be made in the House by the Minister of Employment with regards to the Forget commission, which we have not reached yet.

I welcome the witness to our committee. I congratulate him on his appointment as the deputy minister of perhaps one of the most important, if not the most important, departments, in my view, in the Government of Canada. I am sure he is well aware the provisions of the standing rules of the House of Commons permit Members of Parliament to ask questions with regards to various Orders in Council.

I do so not with any desire to be argumentative, but to pose some questions for the record in terms of the background of the deputy minister, some of which I know. I wonder if he could just very briefly and very succinctly indicate to the committee things about his background, in particular his education, his experience, and his familiarity with the real activities that take place in the different regions. I particularly refer to Atlantic Canada and northern Ontario, parts of Manitoba, parts of British Columbia and Alberta.

The Chairman: If I may interject, I would like the witness to understand that he is not required to respond. I will leave it with the witness.

Mr. Hession: It is a rare opportunity, Mr. Chairman, that anyone has a chance to talk about himself and to promote himself.

Mr. Dingwall: You are only getting a few minutes now; do not carried away here.

Mr. Hession: I will be very brief. My education at the primary level occurred in Ontario, at the secondary level in New Brunswick, and I am a graduate of the Royal Military College in economics.

Mr. Dingwall: One out of three.

Mr. Hession: Part of my experience in my growing years included an awful lot of travel. I was born in Regina, Saskatchewan, and spent my early years there and in Red Deer, Alberta. As is obvious from where I was educated, I spent a number of years in Ontario and in the Atlantic. I was fairly well travelled as a young boy and young man.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Hession. Je rappelle aux membres que nous nous sommes entendus pour que le premier tour soit de dix minutes par parti, en commençant par les Libéraux, suivi du Parti conservateur et ensuite du Nouveau parti démocratique. Pour le second tour, chaque intervenant aura cinq minutes. Monsieur Dingwall, vous avez la parole.

M. Dingwall: Merci, monsieur le président. Je tiens à vous présenter mes excuses, ainsi qu'aux autres membres du Comité et aux témoins pour mon retard. Nous attendions que le ministre de l'Emploi fasse une déclaration en Chambre au sujet de la Commission Forget, mais cela n'a pas eu lieu.

Je souhaite la bienvenue à notre témoin et en profite pour le féliciter pour sa nomination au poste de sous-ministre de ce qui est sans doute, à mon avis, l'un des plus importants, sinon le plus important ministère du gouvernement du Canada. Nul doute qu'il est bien conscient des dispositions du Règlement permanent de la Chambre des communes autorisant les députés à poser des questions au sujet de divers décrets du conseil.

Je ne le fais pas pour remettre en question le bien-fondé de la nomination de M. Hession, mais plutôt pour l'interroger au sujet de ses antécédents, que je connais un peu. Le témoin pourrait-il très brièvement nous parler de ses antécédents, particulièrement ses études, son expérience et sa connaissance des activités qu'il ont lieu dans les différentes régions? Je voudrais qu'il nous parle spécifiquement des régions de l'Atlantique du Nord de l'Ontario, de certaines parties du Manitoba, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta.

Le président: Je vous interromps un instant pour signaler au témoin qu'il n'est pas tenu de répondre. Je lui laisse le soin de décider.

M. Hession: Monsieur le président, il est assez rare qu'on donne à un témoin l'occasion de parler de lui-même et de faire valoir ses talents.

M. Dingwall: Vous n'avez que quelques minutes; n'exagérez pas.

M. Hession: Ce ne sera pas long. J'ai fait mes études primaires en Ontario, mes études secondaires au Nouveau-Brunswick, et j'ai obtenu un diplôme en économie du *Royal Military College*.

M. Dingwall: Un sur trois.

M. Hession: J'ai fait beaucoup de voyages dans ma jeunesse. Je suis né à Regina, en Saskatchewan, où j'ai passé mes premières années, pour ensuite me réinstaller à Red Deer, en Alberta. Comme l'indiquent les lieux de mes études, j'ai passé plusieurs années en Ontario et dans les Maritimes. J'ai beaucoup voyagé pendant mon enfance et mon adolescence.

[Text]

In the terms of work experience and its relevance to my present work, as I think some members know, I spent 10 years with the IBM company in various marketing positions around the country, principally Toronto, Montreal, and Ottawa. It was as a result of my Ottawa experience as the manager of the office here that I became attracted to the government and to public service. This led to an invitation to join Canada Mortgage and Housing Corporation as vice-president of finance. Through a series of accidents, I think it is fair to say, I became president a little less than two years later.

I should tell members—perhaps it is not a surprise to most of you—that the housing problems in Canada are perhaps on the leading edge of evidence of regional and economic disparity. I spent virtually half my time during the six years as president dealing with housing problems in the most remote—and if not remote, then economically destitute—parts of the country, from the Arctic and the settlements there to the northern regions of every province to those parts of Canada where the will to be well housed and the economic capacity to be well housed are almost diametrically opposed.

• 1605

The other half of my time was spent in watching some of the most exciting urban development this country has seen in its history. It symbolized what is possible when people take pride in their communities and governments take the risk of investment in these communities. I saw Saint John, New Brunswick come back to life as a result of the federal government's investments in the rehabilitation and reconstruction of the inner city there. I noted in my remarks that the economic performance of the town has a degree of consonance with that series of events.

Having left CMHC with the benefit of those experiences at a very human scale, I spent four years in the Department of Supply and Services. While a number of things pertain, the most notable would be the reality that in those four years the department moved from an annual procurement source from the regions of \$480 million to close to \$1.7 billion at the end of 1985-86.

The purpose as set before me as the new deputy in 1982 was to see that procurement was directly beneficial to the regions of Canada in terms of the economic effects, without sacrificing the competitiveness of government procurement. I think we have done that to a significant extent, not to suggest for the moment that there is not more that could be done. But those are matters of fact that manifest themselves in the manner I have described, as well as a quite competent regional procurement organization in the department that was not there in 1982. It in short represents an important business manifesta-

[Translation]

Quant à mon expérience du travail et à sa pertinence à mon affectation actuelle, je crois que certains d'entre vous savent que j'ai travaillé dix ans pour la Compagnie IBM où j'ai occupé divers postes dans le secteur la commercialisation un peu partout à travers le pays, notamment à Toronto, Montréal et Ottawa. C'est d'ailleurs grâce à mon expérience à Ottawa en tant que gérant du bureau local que je me suis intéressé au gouvernement et à la Fonction publique. C'est ce qui m'a valu l'invitation d'assumer le poste de vice-président des finances de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il ne serait pas exagéré de dire que c'est grâce à une série d'accidents que je suis devenu président de la SCHL un peu moins de deux ans plus tard.

Je dois vous dire—et je crois que la plupart d'entre vous n'en seraient pas étonnés—que les problèmes de logement qui existent au Canada sont sans doute la principale preuve de la disparité régionale et économique. Pendant mes six années en tant que président, j'ai consacré près de la moitié de mon temps aux problèmes de logement dans les régions les plus éloignées du pays—et lorsque ce n'étaient pas les régions les plus éloignées, c'étaient les régions les plus économiquement défavorisées. Les problèmes de logement, que ce soit dans les villages de l'Arctique, dans le nord de toutes les provinces ou dans les différentes régions du pays, témoignent du fait que la nécessité de trouver un logement décent et la capacité économique de réaliser cet objectif sont presque diamétralement opposées.

Pendant le reste du temps, j'ai eu le loisir d'assister au plus grand progrès de notre histoire dans le domaine de l'aménagement urbain. C'était la preuve de ce qu'il est possible de faire lorsque les gens sont fiers de leur collectivité et que les gouvernements n'hésitent pas à y investir des fonds. J'ai vu Saint John, au Nouveau-Brunswick, reprendre vie grâce aux investissements du gouvernement fédéral pour le réaménagement et la reconstruction du centre-ville. J'ai d'ailleurs indiqué dans ma déclaration préliminaire que le rendement économique de cette ville découle en partie de ces événements.

Après avoir quitté la SCHL, ayant acquis cette expérience si humaine, j'ai passé au ministère des approvisionnements et services. Bien que plusieurs éléments de mon expérience dans ce ministère est un lien avec mes fonctions actuelles, le plus important est le fait qu'au cours de ces quatre années, le ministère est passé de 480 millions de dollars par année en acquisitions, des régions, à près de 1,7 milliards de dollars à la fin de l'exercice 1985-1986.

L'objectif qui m'a été fixé en tant que nouveau sous-ministre en 1982 était de m'assurer que les acquisitions profiteraient directement à l'économie des régions du Canada sans nuire à la compétitivité du système d'achat du gouvernement. Je pense que nous avons réalisé cet objectif dans une bonne mesure, mais cela ne signifie pas qu'il n'y a pas place à l'amélioration. Mais ce sont les faits tels qu'ils se sont déroulés. Par ailleurs, il existe aujourd'hui un système régional d'acquisitions qui est de loin supérieur à ce qu'il était en 1982. C'est là une preuve

[Texte]

tion of a determined public policy to use procurement for the purpose.

I appreciated the remarks of the member who posed the question, Mr. Chairman. Quite apart from the history, I have strong personal beliefs regarding the good sense of regional economic development and understand the constitutional as well as historical impetus in our country to see that there is a sharing, with respect to levels of social services in the economic benefits of Canada. So I am personally delighted to have been asked to take on these responsibilities.

Mr. Dingwall: Do we have the witness back again tomorrow?

The Chairman: Yes, if that is the wish of the committee, and if the witness is available.

Mr. Dingwall: As the deputy minister probably knows, a March 1986 departmental briefing to his predecessor said:

DRIE at the moment is suffering from a particularly blurred public image. Its managers are preoccupied by an identity crisis. We are poorly prepared to defend our interests as a department.

It also goes on to say:

DRIE should place high priority on the acquisition and analysis of the company and sectorial information in order to identify and encourage growth of adjustment by Canadian firms.

It talks about the sector competitiveness:

Profiles developed over the past years will provide a basis for developing publishable information.

I am wondering if the deputy minister could comment on those statements, which were contained in the deputy minister's task force on departmental directions. I do not want to get into an argument or debate with regard to funding requirements. We will have plenty of opportunities when the Minister comes before committee. But from a departmental perspective, are we going to see sectorial analysis done? Are they going to be published? What about your image? Have you done anything about your image in terms of focusing it for your employees?

Mr. Hession: I have read the same report the member has referred to. I have read other reports that have flowed therefrom. I found, as a new deputy minister, considerable benefit in the disclosure of the facts and opinions of the persons who were involved in the writing of those reports.

• 1610

Having read them, I have devoted virtually my entire time in the three months since taking office with my colleagues to focusing on the one hand on the future operational direction of the department, and on the other hand on trying to draw as much consonance between the policy and program responses of the department to the evidence I described earlier of economic disparity and to the competitiveness requirements that are

[Traduction]

manifeste de la détermination du gouvernement à se servir des acquisitions au bénéfice de tous les intéressés.

Monsieur le président, j'ai apprécié les commentaires du député qui a posé la question. Outre les questions d'ordre historique, je suis personnellement convaincu du bien fondé des programmes d'expansion économique régionale et je comprends la motivation de notre pays, que ce soit sur le plan constitutionnel ou le plan historique pour assurer un partage équitable des retombées économiques entre tous les paliers de services sociaux. C'est pourquoi je suis si ravi d'avoir été invité à assumer ces responsabilités.

M. Dingwall: Le témoin doit-il revenir demain?

Le président: Oui, si le Comité le désire et si le témoin est disponible.

M. Dingwall: Comme le sous-ministre le sait sans doute déjà, dans une séance d'information ministérielle que son prédécesseur a reçu en mars 1986, on disait en substance:

pour l'instant, le MEIR semble avoir une réputation plutôt floue. Ses gestionnaires sont aux prises avec une crise d'identité. Nous sommes mal préparés à défendre nos intérêts en tant que Ministère.

et également:

Le MEIR devrait accorder une grande priorité à l'acquisition et à l'analyse de renseignements sur les sociétés et le secteur afin d'identifier et de promouvoir une meilleure adaptation par les entreprises canadiennes.

On y parle aussi de compétitivité au sein du secteur:

Les profils élaborés au cours des dernières années serviront de base à l'élaboration de données destinées à la publication.

J'aimerais que le sous-ministre nous parle de ces points, que l'on a relevé dans l'étude du groupe de travail du sous-ministre sous l'orientation du Ministère. Je n'ai pas l'intention d'entreprendre un débat sur les besoins de financement. Nous en aurons amplement l'occasion lorsque le ministre comparaitra devant le Comité. Mais du point de vue du Ministère, y aura-t-il des analyses sectorielles? Les résultats seront-ils publiés? Et qu'arrive-t-il de votre image publique? Avez-vous fait quelque chose pour la rendre plus précise aux yeux de vos employés?

M. Hession: J'ai lu le rapport que le député a cité. J'en ai également lu d'autres qui ont suivi. En tant que nouveau sous-ministre, j'ai beaucoup profité des faits et opinions des personnes qui ont participé à la rédaction de ces rapports.

Après les avoir lus, j'ai consacré les trois mois depuis mon entrée en poste avec mes collègues presque exclusivement d'une part à étudier l'orientation future des activités du ministère et d'autre part, à essayer d'établir le lien le plus étroit entre l'application des politiques et programmes du ministère et la disparité économique et les exigences en matière de compétitivité dont j'ai parlé tout-à-l'heure et qui

[Text]

affected, from not the least of which forces, the trade future that Canada can expect to experience.

Having devoted the energy to discerning what is an effective direction, I have found very little evidence of a blurring, if you wish, which I think was the quote the member cited—

Mr. Dingwall: That is what the report says.

Mr. Hession: Yes, I understand, and that is the way I took it. I found very little evidence of a blurring, rather evidence of perhaps some confusion about where we should concentrate our efforts. It is really in the concentration of effort and, to an important extent, the integration of our efforts with other departments that the courses of action open seemed quite clear to me. I am happy to say that in talking to the management and staff of the department it seemed quite clear to them too.

That being said, there are some very difficult problems confronting my department. They are mainly in the areas of policy and program as they relate to the future that appears to be unfolding. I have cited the need to review the IRDP and the ERDAs and so on—

Mr. Dingwall: Very succinctly, are we going to be able to get sectorial information?

The Chairman: If I may, Mr. Dingwall, we have gone several minutes over the time allotment for your questions. Before moving to Mr. James, Mr. Brisco has a point of order.

Mr. Brisco: My point of order is that Mr. Dingwall is reading and quoting from a report that frankly I am not familiar with, at least the section he is quoting from. Since that material has been read into the record, it should be public information in terms of being available to this committee. I wonder if he could provide us with a copy of the material and the title of the report.

The Chairman: Mr. Dingwall, do you have any objection to providing a photocopy?

Mr. Dingwall: Of course not. In fact, I would be happy to deliver a copy to the hon. member and provide it to all members of the committee, give it to the clerk, to the press, mailing list—

Mr. Brisco: It is customary to take a photocopy at the time and have it circulated it to members.

The Chairman: Mr. James, 10 minutes.

Mr. James: This may be a little disjointed, if we get shorter answers, because there are a number of things here. But maybe we can talk to some of them later.

I was interested, Mr. Hession, and I am especially enthused, that you came from a sales and marketing background to DRIE. I think that is a tremendous background to have, even though I worked for a competitor of yours when you worked for IBM.

[Translation]

risquer d'être parmi les principaux éléments d'influence de l'avenir du commerce canadien.

Après avoir consacré toute cette énergie à trouver une bonne orientation, je n'ai plus rien trouvé qui justifiait la réputation floue, si c'est bien l'expression que le député a employée...

M. Dingwall: C'est ce que le rapport disait.

M. Hession: Oui, je comprends. C'est comme cela que je l'avais compris. Je n'ai rien trouvé qui justifiait la réputation floue du Ministère, mais il n'était pas très clair où il fallait concentrer nos efforts. Et c'est vraiment dans la concentration de nos efforts et, dans une grande mesure dans l'intégration de nos efforts avec d'autres ministères que s'est dessinée clairement notre ligne de conduite. Je suis d'ailleurs heureux de préciser qu'au cours de mes discussions avec la direction et le personnel du ministère, je me suis aperçu que c'était très évident pour eux aussi.

Cela dit, il y a quand même de sérieux problèmes à régler au MEIR. Il s'agit essentiellement de l'établissement de politiques et de programmes tenant compte de la situation future du Ministère. J'ai parlé de la nécessité de réviser le PDIR et les EDER, etc...

M. Dingwall: Très brièvement, allez-vous pouvoir nous donner des renseignements sectoriels?

Le président: Excusez-moi, monsieur Dingwall, mais nous avons déjà largement dépassé le temps qui vous était accordé. Avant de passer à M. James, M. Brisco a invoqué le Règlement.

M. Brisco: Mon rappel tient du fait que M. Dingwall lit et cite un rapport que je dois avouer ne pas connaître, du moins pas la partie qu'il a citée. Comme ces documents ont été cités pour le procès verbal, ce sont des documents d'ordre public qui devraient être distribués aux membres du comité. M. Dingwall pourrait-il nous remettre une copie des documents et le titre du rapport?

Le président: Monsieur Dingwall, voyez-vous un inconvénient à nous remettre une photocopie?

M. Dingwall: Mais non. En fait, je me ferais un plaisir d'en remettre une copie à l'honorable député ainsi qu'à tous les membres du Comité, au greffier, à la presse, aux listes de distribution...

M. Brisco: D'habitude, il faut faire une photocopie du document et le distribuer aux membres du Comité.

Le président: Monsieur James, 10 minutes.

M. James: Cela paraîtra peut-être un peu décousu, surtout si les réponses sont courtes, car je voudrais que nous discussions de plusieurs choses. Mais nous pourrions peut-être remettre certaines d'entre elles à plus tard.

J'ai été intéressé et particulièrement enthousiasmé d'apprendre que vous aviez de l'expérience dans le domaine des ventes et de la commercialisation avant d'arriver au MEIR. Je trouve que vous avez d'excellents antécédents, même si j'ai travaillé pour un de vos concurrents lorsque vous étiez à l'IBM.

[Texte]

I was interested in this whole business of your examination of the IRDP program and reviewing ERDA and so on. You seem to indicate—they may not be your words—on the IRDP program that “it is not working.” I have it written down here. I just wonder how your examination is going, how you look at doing it. We may even discuss, under House reform that we have, how this committee may be of help.

Mr. Hession: Indeed, I mentioned that the federal Minister met with his provincial counterparts about a month ago. They agreed on an agenda for study by Ministers for 1987. On that agenda there were three things: the ERDAs, the IRDP specifically, and, importantly, the industrial development programs of the provinces. What that third part means is that there is a degree of competition, if you wish, province to province, in this industrial development game. Those Ministers recognized the possibility of the counter-productive effect of that competition, on the one hand. On the other hand, they recognized the desirability of having region-specific solutions to region-unique problems. It is in that context, along with some others, that national criteria, like IRDP, are not as effective as they could be.

• 1615

Members who have spoken to me, representing all political parties, as well as businessmen in these regions, do cite the unique problems that they have. Members in the west, for instance, have quite a different view of IRDP from those in the east. Yet we are asked, for obvious reasons, to manage that program nationally, with national criteria. There is a certain monolithic character that does not always fit.

The ERDAs, on the other hand, are quite a different question. The obvious merit of ERDAs is that they are the result of federal-provincial negotiations, accounting for unique local problems. ERDAs, to the extent they have weaknesses, would include, for instance, the subagreements, which are negotiated independently. So a degree of coherence among the subagreements, under the overall agreement, could be lacking. It is those kinds of questions, in the context of the ERDAs, that we wish to examine more carefully. Frankly, we also have the benefit of almost five years—or will have almost five years—of experience, and the provinces are anxious to take a look at how we can do better in the next five years.

Mr. James: But in quite general terms, what specifically might you be looking at doing? Have we reached some specifics in these discussions?

Mr. Hession: In terms of shaping improved programs, no. We are not at that point in our work. I tried to signal that by indicating that the commitment to do the examinations came out of a meeting of Ministers only a month ago. So we are just at the embryonic stage of our work with both IRDPs and ERDAs.

[Traduction]

Toute la question de la révision du PDIR, des EDER, etc. m'a beaucoup intéressé. J'en déduis—même si vous ne l'avez pas dit en ces mots—que le PDIR «ne marche pas». Je l'ai noté sur ma feuille. Où en est votre révision et comment avez-vous l'intention de l'entreprendre? Nous pourrions même discuter, étant donné la réforme de la Chambre des communes, la façon dont notre Comité pourrait vous aider.

M. Hession: J'ai mentionné tout-à-l'heure que le ministre fédéral a rencontré ses homologues provinciaux il y a environ un mois. Ils ont convenu d'un programme d'étude qu'entreprendront les ministres en 1987. Ce programme comprend trois points: les EDER, le PDIR et, particulièrement, les programmes d'expansion industrielle des provinces. Ce que signifie cette troisième partie c'est qu'il y a une certaine concurrence, si vous voulez, entre les provinces, à l'intérieur de ce jeu de développement industriel. Les ministres ont reconnu d'une part la possibilité que cette concurrence puisse être néfaste et, de l'autre, l'opportunité d'avoir des solutions faites sur mesure pour répondre aux problèmes particuliers de différentes régions. C'est dans ce contexte, et dans celui d'un certain nombre d'autres questions, que certains programmes nationaux comme le Programme de développement industriel et régional (PDIR) ne sont pas aussi efficaces qu'ils pourraient l'être.

Des députés de tous les partis et des hommes et des femmes d'affaires dans les régions visées m'ont tous fait état de problèmes particuliers à leurs parties du pays. Par exemple, les députés de l'Ouest ont une opinion tout à fait différente de ceux de l'Est pour ce qui est du PDIR. Or, on nous a demandé de gérer le programme à l'échelle nationale, avec des critères nationaux, et ce pour des raisons tout à fait évidentes. Il y a un certain caractère monolithique qui ne cadre pas toujours.

Les ententes de développement économique régional ou EDER sont, quant à elles, quelque chose de tout à fait différent. Leur mérite, c'est qu'elles sont le résultat de négociations fédérales-provinciales et qu'elles s'appliquent à des problèmes locaux. Les EDER ont néanmoins certaines faiblesses. Elles incluent notamment les ententes auxiliaires, qui sont négociées à part. Il peut donc y avoir un manque de cohérence entre les différentes ententes auxiliaires qui relèvent de l'entente générale. Ce sont donc des questions comme celles-là que nous aimerions examiner de plus près. Par ailleurs, bien franchement, nous avons ou nous aurons bientôt cinq ans d'expérience dans ce domaine, et les provinces ont très hâte de voir comment nous améliorerons les choses au cours des cinq prochaines années.

M. James: Mais qu'envisagez-vous de faire très exactement? Ces discussions ont-elles débouché sur quelque chose de précis?

M. Hession: Non, dans le sens où les programmes améliorés et reformulés n'ont pas été mis au point. Nous n'en sommes pas encore là dans nos travaux. C'est ce que j'ai voulu vous faire comprendre tout à l'heure lorsque j'ai dit que l'engagement à entreprendre ces analyses a été pris il y a un mois seulement, à la suite d'une réunion des ministres. Nous n'en

[Text]

Mr. James: Would provincial economic disparity be worked into whatever you are doing? We have regional disparity. But in the case of Ontario, we have provincial economic disparity. The tiering concept does not work for certain areas of Ontario, because of the formula. What do you think about all that? What ideas do you have on that?

Mr. Hession: Mr. Chairman, I think there is a degree of unanimity on the question of the tier system. It sounded like a good idea when it was put in place in 1983. But it does not appear to be responsive, on the one hand, to changing economic conditions. At the subregion level, which I think is part of your point, it does not support what is a real economic agglomeration.

It is a census-focused index, and economic regions are not conveniently aligned necessarily with those same census areas. An obvious example of that would be the requirements for economic infrastructure in the transportation area, from one region to the next. You could move through a number of different tiers in dealing with that problem. I think the key point is that it is not coherent.

• 1620

Mr. James: I think what I am talking about more is flexibility and reaction. You are talking about dialogue and interfacing with the locales. Can you foresee us interfacing with something smaller than the Atlantic Enterprise? I mean, are we looking at a system that can be more reactive to much smaller pockets of problems, economically?

Mr. Hession: Yes. Whether it occurs through IRDP in its improved manifestation or through the ERDAs and their improved manifestation, I do not know.

Mr. James: I would not think through ERDA, because if anything you would then have the province at another level to deal with. This would tend to slow everything down even more, would it not, or is it not a possibility?

Mr. Hession: I am not trying to evade your point. I think I understand the point you are making, because our experience to date looks to the responsiveness through the eyes of the tier system as part of the IRDP program. I am trying to address the reality of subregional economic disparity and what is the best program response.

I agree that there is a lag, if you like, between the problem and the recognition of the problem through the tier system, but this does not necessarily mean—I trust you agree with this—that the future solution to both the response and the subregional issue is necessarily an IRDP response. I think there is an agreement that there should be a response at the sub-

[Translation]

sommes donc toujours qu'à l'étape embryonnaire de nos travaux, tant pour le PDIR que pour les EDER.

M. James: Le problème de la disparité économique provinciale ferait-il partie de vos travaux? Il y a des disparités régionales, mais dans le cas de l'Ontario, il y a des disparités économiques provinciales. À cause de la formule, le système n'est pas lié, ne donne pas de bons résultats dans certaines régions de l'Ontario. Que pensez-vous de tout cela? Quelles sont vos idées là-dessus?

M. Hession: Monsieur le président, je pense qu'il y a quasi-unanimité pour ce qui est de la question du système de paliers. L'idée avait semblé bonne lors de l'instauration de ce système en 1983. Mais il s'est avéré que ces systèmes ne s'adaptent pas aux conditions économiques changeantes. Au niveau des sous-régions—et je pense que c'est de cela que vous voulez parler en partie—il n'y a aucun appui pour les véritables agglomérations économiques.

Il s'agit d'un index axé sur le recensement, et les régions économiques ne cadrent pas forcément avec les zones de recensement. Un exemple, ce serait les différences en matière d'infrastructure économique pour le secteur des transports qui peuvent exister d'une région à une autre. Il se pourrait fort bien que pour régler ce problème, il faille passer par plusieurs paliers différents. L'élément clé dans tout cela, c'est qu'il n'y a pas de cohérence.

M. James: Ce à quoi je pense, ce serait plutôt la souplesse et la possibilité de réagir. Vous, vous parlez plutôt de dialogue et d'interaction avec les intéressés dans les différentes régions. Envisageriez-vous de traiter avec quelque chose de plus petit que la *l'Atlantic Enterprise*? Autrement dit, êtes-vous en train d'envisager un système qui pourra réagir face à des foyers de problèmes plus petits, et je parle ici de problèmes économiques?

M. Hession: Oui, mais reste à savoir si cela se fera dans le cadre d'un PDIR amélioré ou dans le cadre d'une EDER améliorée.

M. James: Je ne pense pas que cela puisse se faire dans le cadre d'une EDER, car il vous faudrait à ce moment-là traiter avec la province à un autre niveau. Cela n'aurait-il pas tendance à ralentir encore davantage les choses? Ou bien cette possibilité n'existerait-elle pas de toute façon?

M. Hession: Je n'essaie pas d'esquiver la question. Je comprends ce que vous dites, car jusqu'ici nous avons toujours envisagé le système des paliers dans le cadre du Programme de développement industriel et régional. Ce que j'essaie de faire, c'est cerner le problème des disparités économiques dans les sous-régions et trouver le meilleur programme pour y remédier.

Je reconnais qu'il y a un décalage, si vous voulez, entre la survenance du problème et sa détection dans le cadre du système des paliers, mais cela ne signifie pas forcément—et j'espère que vous serez du même avis que moi—que la solution à ce problème-là et à celui des sous-régions se présentera sous forme de programmes de développement industriel et régional.

[Texte]

gional level and it should be literally responsive, which I believe is the point that you are most troubled by when you contemplate the tier system.

Mr. James: Yes, but the tier system is strictly the granting of money to companies. It could be that we need to be looking at enhancing the capability of an area to take care of itself. You know, perhaps it does not necessarily have to all go to the subsidizing companies and again, perhaps this is not what we should be doing at all—in some rare cases perhaps. However, I am just wondering if you are exercising any thought process on where we can enhance the ability of a small subregion to take care of itself, to develop into its economic development commissions or whatever, so it can go out and work with your people and others in some way.

I would just like to ask a specific to Mr. Brown, since he is in charge of operations. What do the Toronto office personnel do?

Mr. R.E. Brown (Associate Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): What do they do?

Mr. James: How is it broken down and what do they do?

Mr. Brown: I believe there are 150 people in the offices headed up by a regional executive director and there are a number of functions they have. I guess the first relates to specific relationships with the provincial government. The Department of Industry—

Mr. James: En liaison with the interprovincial.

Mr. Brown: Yes, that is correct. They are the primary focal point for those contacts.

Secondly, they are broken down on a sectoral basis so they track the activities in Ottawa as they relate to the sectoral branches in the capital industrial goods or the consumer and natural resource areas, and they assist in providing information that forms the basis for preparing national sectoral intelligence pieces that would be prepared. They also process all of the applications under the IRDP program, taking—

Mr. James: How many of those would you do a year?

Mr. Brown: I do not have . . . Perhaps someone else has a number. We can get it for you. I do not know, but perhaps we can get it in a minute.

They would process them from the initial stage of meeting the applicant, helping him prepare the application, putting it through their own internal systems, making a presentation to the senior management of the department for approval and, in some cases, to the Minister or Cabinet for approval.

The Chairman: Thank you, Mr. James. I will now ask Mr. Langdon to proceed.

[Traduction]

Je pense que tout le monde conviendra qu'il faut qu'il y ait une réponse au niveau des sous-régions et que cette réponse devrait être en fait une réaction. Et c'est là, il me semble, ce qui nous ennuie le plus dans le cadre du système de paliers.

M. James: Oui, mais le système des paliers se limite à l'octroi à des sociétés de certaines sommes d'argent. Il nous faudrait peut-être plutôt essayer d'améliorer la capacité des régions visées de se prendre en main elles-mêmes. Vous savez, il ne faudrait peut-être pas forcément que tout cela aille aux sociétés qui accordent les subventions, et peut-être que nous ne devrions procéder de la sorte que dans certains cas très rares. Avez-vous songé à ce que nous pourrions faire pour amener les petites sous-régions à s'occuper d'elles-mêmes, à créer leur propre commission de développement économique ou autre, afin qu'elles puissent travailler avec les gens de chez vous et d'ailleurs?

J'aimerais maintenant poser une question très précise à M. Brown, étant donné que c'est lui qui est responsable de l'aspect fonctionnement. Que font les employés au bureau de Toronto?

M. R.E. Brown (sous-ministre adjoint, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Que font-ils?

M. James: Comment l'effectif total est-il réparti et que font les différents employés?

M. Brown: Je pense qu'ils sont 150 dans ces bureaux, et ils relèvent d'un directeur administratif régional. Ils s'occupent de toutes sortes de choses, notamment des rapports avec le gouvernement provincial. Le ministère de l'Industrie . . .

M. James: En liaison avec les services interprovinciaux.

M. Brown: C'est exact. Ce sont eux qui sont les principaux responsables de ces contacts.

Deuxièmement, les employés sont répartis par secteur. Ils suivent l'évolution des choses à Ottawa relativement aux différents secteurs, que ce soit celui des biens d'équipement, ou celui de la consommation ou encore celui des ressources naturelles, et ce sont eux qui fournissent les données qui servent à la préparation de rapports de renseignements sur les différents secteurs. Ce sont également eux qui s'occupent de toutes les demandes qui sont déposées dans le cadre du PDIR, en prenant . . .

M. James: Combien de demandes recevez-vous dans une année?

M. Brown: Je n'ai pas . . . quelqu'un d'autre pourrait peut-être vous fournir le chiffre. De toute façon, nous pourrions l'obtenir pour vous. Je ne l'ai pas sous la main, mais je pourrais peut-être vous le fournir d'ici une minute ou deux.

Ils s'occupent donc de toutes les demandes, dès la première rencontre avec le demandeur. Ils l'aideront à préparer sa demande, à la faire approuver à différents paliers internes, à rédiger un mémoire à l'intention de l'administration du ministère et, dans certains cas, du ministre ou encore du Cabinet, ce en vue d'obtenir les autorisations requises.

Le président: Merci, monsieur James. Je donne maintenant la parole à M. Langdon.

[Text]

Mr. James: Could I assume that there is more to be done? There is more of an explanation, but we can get it later if you want.

The Chairman: Sure. You can come back to it. It is just that we are over the time. Mr. Langdon.

• 1625

Mr. Langdon: Thank you, Mr. Chairman. If I could first add my voice to those that you have already heard from, congratulations on the appointment. I think the department is very important, not just from the point of view of regional fairness in the country, but you have made a point of stressing competitiveness as a major part of your mandate for the industrial sector. It seems to me that it is the interplay between those two things that we are going to have to focus on.

I guess I start with a sense of greater concern than perhaps some other people around the table that we are facing a potentially difficult period ahead of us economically, not just in some of the regional terms you have talked about—like Expo being finished—but one sees an increasing pattern of shut-downs in some of our major industrial sectors, which I find disturbing: shut-downs in GM in Toronto, the Goodyear shut-down, the shut-down of Canadian Packers in Winnipeg. It combines with the most recent growth rates, which were announced today or yesterday at 1.2% annually, to suggest to us that we are looking at a pretty difficult period ahead of us.

It is in that context that I want to ask you, would it be the judgment of the department that the auto industry has been a particularly forceful part of the economic recovery that has taken place since 1982-83 and the recession of that period?

Mr. Hession: Mr. Brown enjoys particular and active experience in this particular sector. Perhaps I could ask him to respond.

Mr. Brown: Mr. Chairman, if I may, I guess we hold a view that this sector is extremely important to the whole economic foundation of Canada and has been extremely important. That is one of the reasons we have paid particular attention to it over the period. I think if you looked at the volume of trade and saw that it is our number one export... You know, most people think of Canada and they think of natural resource products as being the number one export when in fact it is automobiles, so we think it is extremely important.

Mr. Langdon: Would I be right to describe a lot of that growth and expansion as having taken place especially among the small parts plants, and the larger parts plants too? There have been particular large automotive assembly operations, but the dynamism has perhaps been especially in the parts sector.

Mr. Brown: Yes, Mr. Chairman. I would agree with that comment. I think the fact that there is a very strong assembly

[Translation]

M. James: Dois-je supposer que le personnel s'occupe d'autres choses également? Vous n'avez sans doute pas terminé votre explication, mais vous pourriez peut-être le faire tout à l'heure.

Le président: Certainement. Nous y reviendrons. Il se trouve tout simplement que le temps dont disposait le député est écoulé. Monsieur Langdon.

M. Langdon: Merci, monsieur le président. J'aimerais me joindre à ceux qui ont déjà pris la parole pour vous féliciter pour votre nomination à ce poste important. Le ministère est très important, non seulement dans le contexte de l'équité régionale à l'échelle du pays... mais vous avez également souligné que la compétitivité revêtait beaucoup d'importance dans le contexte de votre mandat en ce qui concerne le secteur industriel. Il me semble que ce sont justement les liens qui existent entre ces deux choses que nous devons examiner.

Je suis peut-être plus inquiet que d'autres autour de cette table face à la période difficile, sur le plan économique, que nous abordons, et je songe non seulement aux facteurs régionaux que vous avez évoqués—comme par exemple le fait que l'Expo soit terminée... mais il semble se dessiner une nouvelle tendance, celle de la fermeture de nombreuses sociétés dans les gros secteurs industriels du pays, et cela me préoccupe énormément. Prenez par exemple la fermeture de certaines usines GM à Toronto, la fermeture de Goodyear, la fermeture de la *Canadian Packers* à Winnipeg. Ce phénomène, ajouté au taux de croissance annuel de 1,2 p. 100 dont on a fait l'annonce hier ou aujourd'hui, laisse présager que nous allons traverser une période assez difficile.

C'est dans ce contexte que j'aimerais vous poser la question suivante: au ministère est-on d'avis que l'industrie automobile a joué un rôle de premier plan dans la relance économique que l'on a connue depuis la récession de 1982-1983?

M. Hession: M. Brown s'est intéressé de très près de façon très active à ce secteur en particulier. Je lui demanderai de répondre.

M. Brown: Monsieur le président, nous estimons que le secteur automobile a été et est extrêmement important au niveau des fondations économiques du pays. Et c'est là l'une des raisons pour lesquelles nous lui avons accordé tant d'attention. C'est là notre première exportation... Vous savez, la plupart des gens pensent que la première exportation du Canada, ce sont des produits de ressources naturelles, alors que c'est l'automobile. C'est pourquoi ce secteur revêt autant d'importance pour nous.

M. Langdon: Aurais-je raison de dire qu'une grosse partie de la croissance et de l'expansion dans ce secteur appartient aux petites usines qui fabriquent des pièces de rechange, et également aux plus grosses usines de fabrication de pièces? Il y a de grosses chaînes de montage, mais le dynamisme dans le secteur est peut-être l'oeuvre des fabricants de pièces de rechange.

M. Brown: Oui, monsieur le président. Je suis d'accord. Mais je dirais que c'est justement cette importante activité de

[Texte]

operation in Canada with related procurement offices in interest has really spurred on the parts sector. However, I think there has been quite dramatic growth in particularly some of the larger companies as well as with some of the smaller ones in terms of coming up with innovative products, and really evolving with the new marketplace. People who have started with a door handle are now going to a point where they are producing whole components.

Mr. Langdon: A wide range.

Mr. Brown: The door is the product as opposed to the handle on the door. I think the Canadian industry has been innovative and very aggressive in terms of approaching that particular segment of the market and taking advantage of some of the very real advantages we have in Canada in terms of going into that marketplace.

• 1630

Mr. Langdon: I would like next to ask if with this kind of dynamism that you have described, this importance to the economy, you are disturbed at all by the very forceful reports coming from groups ranging from the association of parts producers to the manufacturers themselves to the unions suggesting that the industry faces a very serious potential problem of over-capacity in the years ahead in a North American context, and with special complications for Canada because of the companies which have been brought in which do not have to respect some of the procurement standards that the larger companies do.

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think a way of responding to that would be I think that in general terms, yes, we agree there is the possibility of an oversupply situation in the early 1990s, and that to a certain extent has been extremely important in terms of the strategy that has been pursued by successive governments in terms of trying to prepare the industry to be able to meet this challenge.

I guess that one of the underlying factors in all of this is that in order to grow in the changing marketplace that may develop at that particular time, world-class technology and management approach will be extremely important to ensure that all of the plants existing in Canada will be able to compete on an international scale.

I say that not just as it relates to North America but also as it relates to Asia and also to Europe, because I think many people do not realize that we are dealing in a global industry now, with exports from companies all over the world coming in from South America, from Europe, or wherever, and that being in a position in terms of technology is one of the important criteria.

This is what we have been trying to establish as we look at all of the plants and we feel quite confident that if we are to continue in the way that we are, we should be able to maintain the same kind of market share that we have in North America now with the mixture of plants that are here and the ones that are planned to be constructed.

[Traduction]

chaînes de montage au Canada qui, avec ses services d'achat et d'approvisionnement connexes, a donné le coup de fouet au secteur des pièces de rechange. Quoi qu'il en soit, l'on a constaté une très forte croissance du côté de certaines petites et grosses sociétés qui ont mis au point des produits innovateurs et qui ont évolué avec le marché. En effet, ceux qui au départ ne fabriquaient que la poignée de porte en sont arrivés à un point où ils fabriquent des éléments entiers.

M. Langdon: Une vaste gamme.

M. Brown: Ce n'est plus la poignée qui est le produit, mais la porte dans son ensemble. Je pense que l'industrie canadienne a été très innovatrice et très dynamique pour ce qui est de cette partie du marché et je crois qu'elle a justement su profiter des avantages très réels qui existent ici au Canada relativement à ce marché.

M. Langdon: Vu le dynamisme dont vous avez fait état et l'importance que revêt cette industrie pour l'économie, êtes-vous inquiet face aux rapports très convaincants qui ont été produits récemment par toutes sortes de groupes, allant des associations de fabricants de pièces aux fabricants eux-mêmes et aux syndicats, et qui disent que l'industrie devra sous peu composer avec un très grave problème de surcapacité à l'échelle nord-américaine et que la situation sera encore plus compliquée pour le Canada, car les sociétés que nous avons accueillies ne sont pas tenues de respecter certaines normes en matière d'achat qui sont imposées au plus grosses sociétés.

M. Brown: Monsieur le président, nous entrevoyons en effet la possibilité que nous nous retrouvions au début des années 1990 dans une situation d'offre excédentaire, et les différents gouvernements qui se sont suivis jusqu'ici ont justement tenu compte de cela dans les stratégies qu'ils ont élaborées, afin que l'industrie soit en mesure de relever le défi.

L'un des éléments qui sous-tendent tout cela, c'est que pour pouvoir croître sur le marché changeant qui existera peut-être dans quelque temps, il faudra absolument nous armer de technologies de première catégorie et de bonnes méthodes de gestion, si nous voulons que les usines canadiennes puissent être compétitives à l'échelle internationale.

Et je songe ici non seulement au contexte américain, mais également au contexte asiatique et européen. En effet, les gens sont encore nombreux à ne pas reconnaître qui s'agit d'une industrie globale. Des produits nous arrivent de partout en Amérique du Sud, en Europe et ailleurs, et c'est pourquoi il est extrêmement important que nous soyons toujours à la fine pointe de la technologie. C'est là l'un des critères les plus importants.

C'est justement là-dessus que nous nous sommes penchés dans l'étude que nous avons faite des différentes usines. Nous sommes confiants face à l'avenir. Si nous continuions sur la même voie, nous devrions pouvoir maintenir notre part du marché en Amérique du Nord, vu le mélange d'usines qui existent déjà et vu les usines dont la construction a déjà été prévue.

[Text]

Mr. Langdon: I would like, if I could, to perhaps go back to you, Mr. Hession, because it is perhaps a central issue in my sense of the department with respect to this. If you wish to deal with it, Mr. Brown, please feel free.

We have been given information from some of the North American companies suggesting that DRIE in the past has encouraged the entry of companies like Toyota and Honda on the basis of promises to them that what I consider a key ingredient of our past success, the Auto Pact, with its safeguards, would soon be eliminated.

Coming into DRIE, sorting out the new directions for DRIE, what is your view with respect to the significance of both the Auto Pact as a trade arrangement and the safeguards that make up such a critical part of it?

• 1635

Mr. Hession: I will ask Mr. Brown to add to my comments. My focus on the Auto Pact has been primarily as part of a group which meets regularly in support of the trade negotiation activity of the government and representing the interests of our department as well as what we believe to be the sectoral interests in that context. We are strongly supportive of the pact and all of its features. As has been reported publicly a number of times, there is no disposition—certainly not departmentally nor governmentally—to in any way fetter that arrangement. That has been the extent of my involvement, and indeed, it is the point of view I have been maintaining in those fora.

Again, Mr. Brown has had much personal involvement in some of the transactions you have cited—Toyota and others—and perhaps he would like to add to my comments.

The Chairman: Thank you very much. We are now going to the five-minute round, and I would invite Mr. Fraleigh—

Mr. Langdon: Mr. Chairman, on a point of order. There was a suggestion that there was a bit more to add from Mr. Brown, if that is possible.

Mr. Fraleigh: You can get it in your next five minutes.

The Chairman: Yes. Mr. Langdon, what I have been doing is indicating that perhaps it is something we could come back to; I indicated that to a previous questioner. Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: Thank you, Mr. Chairman. Mr. Hession, along with the other members, I offer my congratulations and welcome you to the committee. I hope as time goes on we will have a chance to look back on the programs that have been in place. I think we face a new reality in this country as we move towards a liberalized trading arrangement, not only bilaterally but multilaterally, and competitiveness is going to be the key.

[Translation]

M. Langdon: J'aimerais maintenant revenir à M. Hession, si vous le voulez bien, car la question que je vais poser touche à ce qui me semble être le cœur même du ministère. Mais si M. Brown souhaite répondre, qu'il se sente tout à fait libre de le faire.

Certaines sociétés nord-américaines nous ont fourni des renseignements qui laissent entendre que le ministère a par le passé, encouragé des sociétés comme Toyota et Honda à venir s'établir ici en leur promettant qu'un élément que je considère comme étant un élément-clé de notre réussite passée, à savoir le Pacte de l'automobile avec toutes les garanties qu'il comporte, serait bientôt éliminé.

Depuis votre arrivée au ministère de l'Expansion industrielle régionale, dans le cadre des nouvelles orientations que vous avez essayé de dessiner pour le ministère, quelle signification avez-vous accordée au Pacte de l'automobile à titre d'arrangement commercial, et aux garanties qui en constituent un élément si important?

M. Hession: Je vais demander à M. Brown de compléter ce que j'ai à dire. Si le Pacte de l'automobile m'intéresse particulièrement, c'est en tant que membre d'un groupe qui se réunit régulièrement pour soutenir les efforts de négociation du gouvernement en faveur du libre-échange, pour représenter les intérêts de notre ministère, et pour assurer la défense de ce que nous considérons comme les intérêts de ce secteur. Nous sommes tout en faveur du Pacte et de toutes ses caractéristiques. On l'a dit et répété en public, ni le gouvernement ni le ministère n'a l'intention de mettre le moindre obstacle à cette entente. Telle est donc ma position sur cette question, position que j'ai partout hautement affirmée.

Là encore, M. Brown est intervenu personnellement dans certaines des transactions que vous avez citées, entre autres Toyota, et il voudra peut-être compléter mes observations.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Nous en sommes maintenant aux questions de cinq minutes, et je vais inviter M. Fraleigh...

M. Langdon: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Il était question d'entendre ce que M. Brown avait à dire et j'aimerais qu'on lui donne, si possible, la parole.

M. Fraleigh: Vous pourrez le demander quand votre tour de cinq minutes viendra.

Le président: En effet, monsieur Langdon, j'ai fait savoir à un autre intervenant que c'était une question sur laquelle nous pourrions peut-être revenir. Monsieur Fraleigh.

M. Fraleigh: Je vous remercie, monsieur le président. Monsieur Hession, je me joins aux félicitations de mes collègues et vous souhaite la bienvenue. J'espère que nous aurons tout lieu de nous féliciter des programmes existants. Nous nous trouvons, dans ce pays, devant de nouvelles perspectives, celles d'une libéralisation des échanges, non seulement au plan bilatéral mais également multilatéral, c'est un système où la compétitivité sera la cheville ouvrière.

[Texte]

We have poured literally billions of dollars over a period of years into trying to establish industries in areas where in my opinion they should not have been established. We will get back to that some day in the future, I hope.

It is my belief that increased economic activity in any part of Canada is good for Canada. It is what supports the programs that are so vital to the Canadian fabric. As I said, we are going to enter into a period of increased competitiveness, and I think that as that becomes more and more evident, the decisions of your department are going to become more and more crucial. I think an entrepreneur is an entrepreneur is an entrepreneur, no matter whether he is, in New Brunswick, B.C., or Southwestern Ontario, and I hate to see impediments thrown in front of any of those entrepreneurs.

I would like to pick up on Mr. Langdon's line of questioning on the auto industry. Our plants are moving to same-day delivery. How do we justify spending money in regions that are far outside of that network that can feed that industry? How do we justify that? How do we remain competitive doing that kind of thing?

Mr. Hession: Sir, do you have in mind a particular project in putting your question? How do we justify what in particular?

Mr. Fraleigh: We funded some Magna plants in the Maritimes. If it is possible to do that, and those plants are involved only in producing parts that do not require same-day delivery, that is one thing; I mean, if that is not crucial. However, the industry is moving toward a very sophisticated delivery system, and that requires that the infrastructure be very tightly knit.

Mr. Hession: Indeed it does. Could I invite Mr. Brown to deal with that question?

The Chairman: Yes.

• 1640

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think an underlying theme to regional development is enduring business opportunities which are internationally competitive. I think it is something we have been trying to achieve. In the particular case you are talking about, a very important element... For example, Magna is expanding very rapidly. They have large equipment requirements which relate to their own plant facilities.

We think we should be looking at more Canadian industries to see if we can look at their equipment requirements which do not work on a just-in-time inventory system in terms of delivery, to see if we can do more things outside of the central area of Canada.

Increasing volumes and increasing activity relate to what I would call products which are not transportation sensitive. They relate to intellectual activity of these particular businesses. You find them in the information area and the computer area. A number of specific products which would be

[Traduction]

Pendant un grand nombre d'années, nous avons dépensé, et je n'exagère pas, des milliards de dollars à essayer d'implanter des industries dans des régions qui ne s'y prêtaient absolument pas, à mon avis. J'espère que notre comité pourra s'en occuper un jour.

Je suis persuadé que toute reprise de l'économie, dans quelque région de notre pays que ce soit, ne peut être que salutaire. C'est l'armature des programmes qui a une importance vitale pour l'économie canadienne. Je disais donc que nous abordons une période de concurrence acharnée et plus cette notion s'imposera, plus les décisions de votre ministère vont être cruciales. Un chef d'entreprise, où qu'il se trouve, que ce soit au Nouveau-Brunswick, en Colombie-Britannique ou dans le Sud-Ouest de l'Ontario, reste un chef d'entreprise et je m'insurge à l'idée qu'on puisse lui mettre des bâtons dans les roues.

Je voudrais revenir sur la question posée par M. Langdon à propos de l'industrie automobile. Nos usines se sont donné pour objectif de livrer le même jour. Comment justifions-nous des investissements faits dans des régions très à l'écart du réseau nourricier de cette industrie? Quelle justification trouver à cela? Comment rester compétitif avec une politique pareille?

M. Hession: Est-ce que vous pensez à un projet particulier en posant cette question, monsieur? Pourriez-vous préciser ce que nous entendons justifier?

M. Fraleigh: Nous avons financé certaines usines Magna dans les Maritimes. Si l'on peut faire cela et que ces usines ne produisent que des pièces détachées qui n'ont pas à être livrées le même jour, passe encore, si la question n'est pas d'une importance cruciale. Mais l'industrie évolue vers un système de livraison très complexe qui exige une infrastructure très serrée.

M. Hession: C'est tout à fait exact. Puis-je demander à M. Brown de vous répondre sur ce point?

Le président: Certainement.

M. Brown: Monsieur le président, le développement régional est fondé sur la concurrence internationale dans les affaires. C'est dans ce sens que vont nos efforts. Dans le cas dont vous parlez, un élément très important... C'est ainsi que Magna a connu un essor remarquable et a de considérables besoins en matériel spécifique pour ses propres usines.

À notre avis, nous devrions examiner le cas d'autres usines canadiennes pour voir si leurs besoins en matériel ne sont pas tels que la question de livraison immédiate, et donc de stocks suffisants, n'est pas cruciale, pour voir aussi si nous pouvons créer davantage d'industries hors de la région centrale du pays.

Quand je parle d'augmenter les volumes, d'augmenter les entreprises, j'entends par là des produits pour lesquels le problème du transport ne se pose pas de façon aussi aiguë, par exemple quand il s'agit d'entreprises où c'est essentiellement l'intelligence qui s'exerce, comme dans le domaine de l'infor-

[Text]

produced are not transportation sensitive because they are very light or they are very small. They may not be as critical in terms of the cash outlay a firm is required to make in order to have them on hand in the same just-in-time inventory way.

We are trying to look at the various products to see if we can do something which makes sense. In this particular instance we think it does make sense.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Fraleigh should know it is less than a day's drive to Cape Breton from Toronto. We could still get it there within a day. The other option is to move all the auto plants to Cape Breton. Then we will have it there within an hour.

Mr. Fraleigh: I did not think I addressed any questions to the chairman. I thought I was addressing the witnesses.

The Chairman: Just intrinsic wisdom. We now go to Mr. Brisco for five minutes.

Mr. Brisco: Thank you. You have been inundated with blessings and good wishes and I would be remiss not to add them. It is great to see you in this territory. You have excelled in every other territory. I have always enjoyed my association with you in times of stress.

Mr. James: That is every day around here.

Mr. Brisco: I was interested in your assessment of the earlier statement. You said they do not reflect the special needs of the government. I would also suggest they do not reflect the special needs of given areas.

Perhaps you could give me an indication on a number of points. An ERDA signed in 1985 would be for five years. In what year would we be in the renegotiation process or drawing up the framework for a new ERDA? Would it be in 1988, roughly two years before the next ERDA?

Mr. Hession: We would be turning out attention to it now.

Mr. Brisco: I am thinking in terms of the ERDA agreement. I am sure this has been raised before, but one of the biggest concerns I would like to draw to your attention is the focus of the departments. I do not paint with a broad brush when I make this reference. All too frequently the focus with departments in ERDA agreements is on the major centres. In other words, the entrepreneur will get a response from some officials in the departments saying it is a great idea; it will just work like gangbusters. In downtown Vancouver or out in Surrey or Richmond or Delta, but in Penticton or in Nakusp or in Cranbrook, you can forget it. That is an attitude that defeats the purpose of the agreement. I think it indicates the person really has not had a good look at it.

I would appreciate your comments on that, but I would like to reinforce it with one other example. Perhaps the specific target of the subagreement in British Columbia on tourism is what is known as a destination point. If you have a destination point, they will take a serious look at it. A destination point, as I understand the description—and there is more than one...

[Translation]

mation et des ordinateurs. Les produits de ces industries, du fait de leur légèreté ou de leur exiguïté, ne posent pas de problème particulier de transport. En outre, les produits doivent être prêts et livrés sur demande sans exiger des investissements aussi considérables en stocks.

Nous examinons les diverses possibilités pour voir si nous pouvons faire des propositions raisonnables. Dans ce cas particulier, notre projet semble tout à fait acceptable.

Le président: Merci beaucoup. M. Fraleigh devrait savoir que du Cap-Breton à Toronto, il faut moins d'une journée en voiture. La livraison pourrait encore se faire le même jour. L'autre option, c'est de déplacer toutes les usines d'automobiles à Cap-Breton, auquel cas la livraison se ferait dans l'heure.

M. Fraleigh: Je ne pensais pas m'être adressé au président, mais aux témoins.

Le président: Je voulais tout simplement vous faire bénéficier de ma sagesse. Monsieur Brisco, vous avez maintenant cinq minutes.

M. Brisco: Je vous remercie. On vous a tellement couvert de bénédictions et de vœux que j'aurais mauvaise grâce à ne pas me joindre au chœur. Je suis heureux de vous voir ici car, où que vous soyez, vous n'avez eu que des succès. J'ai toujours été heureux de pouvoir collaborer avec vous en période de tension.

M. James: Existe-t-il ici des périodes sans tension?

M. Brisco: Vous disiez tout à l'heure, et j'en ai été frappé, que l'évaluation ne tient pas compte des besoins spéciaux du gouvernement mais à mon avis, elle ne tient pas non plus compte des besoins des diverses régions.

Peut-être pourriez-vous me fournir quelques précisions. Une entente du développement économique et régional signée en 1985 aurait une durée de cinq ans. En quelle année y aurait-il renégociation ou élaboration d'un cadre pour une nouvelle EDER? Serait-ce en 1988, soit approximativement deux ans avant la nouvelle EDER?

M. Hession: C'est maintenant que nous nous en occupons.

M. Brisco: Je pensais en termes de l'entente EDER. Je suis certain que la question a déjà été soulevée, mais je voudrais surtout attirer votre attention sur le rôle des ministères. Je ne veux pas généraliser dans mes affirmations, mais trop souvent les ministères, dans la conclusion d'ententes EDER, s'attachent surtout aux grands centres. Autrement dit, le chef d'entreprise s'entendra dire par certains hauts fonctionnaires des ministères que c'est une excellente idée, qu'elle a toutes les chances de réussir. Peut-être à Vancouver, à Surrey ou Richmond ou Delta, mais à Penticton, Nakusp ou Cranbrook, cela ne marchera pas. Voilà une attitude qui va à l'encontre de l'objectif de l'entente et qui montre que la personne n'a pas vraiment étudié le sujet.

J'aimerais savoir ce que vous en pensez, mais je vais vous donner d'abord un autre exemple à l'appui. L'objectif précis de la sous-entente sur le tourisme en Colombie-Britannique est ce que l'on appelle le lieu de destination. Si vous avez un lieu de destination, le ministère jugera que la question mérite d'être examinée. Un lieu de destination, si je comprends bien la

[Texte]

My understanding is it is somebody in Tokyo or San Francisco or Dallas saying he wants to go to Expo, she wants to go to Okanagan Lake. Well not too many folks in Dallas, Texas say they want to go to Nakusp or to Belford or Kuskonook or something like that. The fact is they are not a destination point. There are some beautiful beaches, hotels, etc. The hotel may need some support. How do you get a destination point if you do not start?

• 1645

In other words, all we are doing is pumping up the areas, such as Whistler, that have all the destination point tools they could possibly have at the expense of areas that for other reasons—beauty, attractiveness, climate—would lend themselves to a destination point scenario. But they are automatically out. Do you really feel that is the kind of subagreement we need in a tourism development program?

Mr. Hession: Mr. Chairman, tourism is a particular interest of Claude Lemelin, and I would like to invite him to deal with that specific question. If I may, just before Claude comments on that . . . He may wish to comment on the broader question you asked too, which is the importance, through these ERDAs, of a focus on sub-regions, more particularly on the smaller centres in provinces. I was waiting for you to mention Castlegar, but I did not hear Castlegar on your list.

Some hon. members: Hear, hear.

Mr. Hession: One of the great attractions of the potential of a renovated ERDA approach is it gets governments focused very much on the provinces, and within the provinces, on the regions they are in, which on the one hand are either experiencing serious disparity, or which is true in many regions of Canada, where there is great potential that is going unfulfilled if it is not in tourism in something. So it has that attraction.

Certainly the department is very well disposed and indeed well positioned, because we have physically moved our delivery forces as close to the customer as we can and intend to do more of that—well positioned to have a quite targeted focus, including small centres. So certainly the disposition is strong in that regard. I am not convinced, as you are not, that right now the program manifests that, and it ought to. Well, let us turn to Mr. Lemelin on the specific question.

Mr. Claude Lemelin (Associate Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): Mr. Chairman, under the system I think it is important to bear in mind that the ERDA system is not just a set of subagreements between the federal and provincial governments. It is a framework. These are agreements between the federal and provincial governments designed to facilitate reconciliation of federal and provincial goals, an agreed approach to the development of a provincial economy, or indeed a sub-region of a province.

If I may briefly say a word about a matter that was raised before, there are experiments in the present system—the

[Traduction]

définition, et il y en a plus d'une . . . Si par exemple lorsque des gens à Tokyo, San Francisco ou Dallas manifestent leur intention de se rendre à l'Exposition ou au Lac Okanagan. Vous reconnaissez qu'à Dallas, au Texas, on ne se presse pas à la porte des bureaux de voyages pour prendre un billet pour Nakusp, Belford ou Kuskonook. Le fait est qu'ils ne sont pas lieux d'attraction, certes, ils ont de belles plages, des hôtels, etc, et l'hôtellerie a peut-être besoin d'aide, mais que faire pour démarrer si vous n'êtes pas un lieu de villégiature recherché?

Autrement dit, nous allons continuer à placer de l'argent dans des endroits comme Whistler, qui sont déjà bien connus et bien équipés, au dépens d'endroits qui pour d'autres raisons, qui s'agisse de la beauté, du pittoresque ou du climat, pourraient devenir des lieux de destination, mais en sont automatiquement exclus. Est-ce là, à votre avis, le genre de sous-entente dont nous avons besoin dans un programme d'expansion du tourisme?

Mr. Hession: Monsieur le président, c'est M. Claude Lemelin qui s'intéresse particulièrement au tourisme et je voudrais lui demander de répondre à cette question. Mais avant de lui donner la parole, si vous le permettez . . . Il voudra peut-être répondre à la question plus générale que vous avez posée, à savoir l'importance, par le truchement de ces EDER, de l'intérêt porté aux sous-régions, en particulier aux petites agglomérations des provinces. J'attendais de vous entendre mentionner Castlegar, mais en vain.

Des voix: Bravo, bravo.

Mr. Hession: L'un des grands avantages que nous voyons à ces nouvelles ententes EDER, c'est justement que les gouvernements pourront porter leurs efforts sur les provinces et au sein de celles-ci, sur les régions qui souffrent de disparité aiguë, ce qui est le cas de bien des régions du Canada riches en potentiel, lequel, sans le tourisme, ne se réalisera jamais. C'est donc l'un des avantages de cette nouvelle approche.

Le ministère est certainement plein de bonnes intentions et parfaitement en mesure de les réaliser, car nous avons placé nos services aussi près du client que possible et avons l'intention de continuer dans ce sens, en visant particulièrement les petites agglomérations. Toutes les mesures ont donc été prises en ce sens. Les progrès ne sont peut-être pas encore visibles, j'en conviens, mais ils devraient l'être. Et nous allons laisser M. Lemelin répondre à cette question.

M. Claude Lemelin (sous-ministre associé, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Monsieur le président, il est important de prendre en compte le fait que le système des EDER n'est pas uniquement une série de sous-ententes entre les gouvernements fédéral et provinciaux. C'est un cadre, et ce sont des accords entre les gouvernements fédéral et provinciaux destinés à harmoniser leurs objectifs, à adopter une approche concertée à l'égard du développement d'une économie provinciale, voire d'une sous-région de province.

J'aimerais brièvement évoquer une question qui a été soulevée tout à l'heure, à savoir certaines expériences actuelles

[Text]

bureau in the peninsula agreement, for example, in Newfoundland that allows arrangements between governments to focus on a part of a province. We have an agreement that runs for 10 years. Most of them were signed in 1984. So for a period of 10 years—most of them expire in 1994—provincial and federal governments have agreed to co-operate for purposes of regional development in each province.

That agreement has a structure. There is, for example, an annual meeting. There is a course of action determined among governments that does not focus exclusively on the agreements, the subagreement, or the federal-provincial subagreement that may have to do with aspects of federal or provincial policy, energy, forestry or agriculture.

• 1650

The ERDA is not just money. It is a framework for co-operative action by governments with the private sector for purposes of development. It is very important, I think, that this be kept in mind. There is a tendency to focus, of course, on the—the—

The Chairman: Pardon me for interrupting you. We are several minutes over.

Mr. Brisco: I am sorry, Mr. Chairman.

The Chairman: Perhaps we could come back to that another time. Now I will ask Mr. Dingwall, five minutes.

Mr. Dingwall: Through you, Mr. Chairman, to the witness, would the deputy minister provide to the committee copies of the sector competitiveness profiles that have been done by his department?

Mr. Hession: Yes, Mr. Chairman. Perhaps a question of timing with respect to that ought to be made clear with the member. Some of these are in various stages of maturity, if you wish, with some more complete than others. Since joining the department I have asked that there be an acceptance . . . It is one thing to do a profile; it is another thing to have the acceptance of the industrial performers to it. Some of that is going on right now. If the member wishes them in their relatively raw form, that is fine. Or we could, with a little more time, provide a pretty competent, if not complete, set of profiles.

Mr. Dingwall: Perhaps the deputy minister could just give me a note on that as to where they are, the status at the present time.

Mr. Hession: I would be happy to do that.

Mr. Dingwall: With regard to the Atlantic Opportunities Agency, as you know, it was announced in the throne speech and touted as an example of the government trying to assist a region that does not have all that many opportunities. I am led to believe that Mr. Savoie, who has been retained by the government, is in the process of trying to put some meat to

[Translation]

comme le bureau dans l'accord sur la péninsule, à Terre-Neuve, qui prévoit que des ententes entre gouvernements porteront essentiellement sur une partie d'une province. Nous avons une entente portant sur dix ans, la plupart d'entre elles ont été signées en 1984 de sorte que pendant une période de dix ans—la plupart d'entre elles expire en effet en 1994—les gouvernements provinciaux et fédéral sont convenus de coopérer dans chaque province au développement régional.

Cette entente a une structure. C'est ainsi qu'il y a une réunion annuelle, et une démarche à suivre, décidée par les gouvernements, qui ne se fonde pas exclusivement sur les ententes, la sous-entente ou la sous-entente fédérale-provinciale et qui peut porter sur divers aspects de la politique fédérale ou provinciale tels que l'énergie, les forêts ou l'agriculture.

Une EDER, ce n'est pas juste de l'argent. C'est un cadre de coopération entre le gouvernement et le secteur privé, en vue du développement. Il est, je pense, très important de ne pas oublier cela. Il y a une tendance qui veut bien sûr que l'on mette l'accent sur . . .

Le président: Je m'excuse de vous interrompre, mais on a déjà dépassé de quelques minutes la période de temps qui avait été allouée au député.

M. Brisco: Excusez-moi, monsieur le président.

Le président: Nous pourrions peut-être revenir là-dessus plus tard. La parole est maintenant à M. Dingwall, qui dispose de cinq minutes.

M. Dingwall: Le sous-ministre pourrait-il fournir au comité des copies des profils de compétitivité des différents secteurs qui ont été établis par le ministère?

M. Hession: Oui, monsieur le président. Je m'empresse cependant de préciser que ces documents ne sont pas tous rendus à la même étape. Certains d'entre eux sont plus au point que d'autres, si vous voulez. Depuis mon arrivée au ministère, j'ai demandé que l'on accepte . . . C'est une chose de préparer un profil; c'en est une autre de le faire accepter par les intéressés. Certaines discussions de ce genre ont déjà été entreprises. Si cela n'ennuie pas le député qu'on lui donne certains documents qui ne sont encore qu'à l'état brut, alors je n'y vois aucun problème. D'un autre côté, si vous nous laissez encore un tout petit peu de temps, nous pourrions vous fournir un jeu de profils plus exacts, sinon plus complets.

M. Dingwall: Le sous-ministre pourrait peut-être tout simplement m'envoyer un petit mot pour me dire où en sont ces profils à l'heure actuelle.

M. Hession: Je le ferais avec plaisir.

M. Dingwall: En ce qui concerne l'Agence atlantique des perspectives d'achat, comme vous le savez, sa création a été annoncée dans le discours du Trône et on l'a présentée comme un exemple d'initiative prise par le gouvernement pour aider une région qui n'a pas beaucoup de possibilités. J'ai cru comprendre que M. Savoie, dont les services ont été retenus

[Texte]

some of those statements made in the throne speech. I am also led to believe that this idea, which was conceived, as I am told by Premier Hatfield, is not to be... he is not to report back until six months, which would lead us perhaps to March or May of next year. Is that correct?

Mr. Hession: I think the facts as you have explained them, Mr. Chairman, are correct; they are certainly in concert with my own. The one exception I would make, if only because I have no knowledge, is as to the genesis of the arrangements. I am aware that Mr. Savoie is doing his consultation. We are part of that consultation. But apart from the announcements of the government and the representations that are being made either to him or others, I am not aware of any other motivational or other...

Mr. Dingwall: Would you undertake to discuss with Mr. Savoie as to whether or not he can in fact have his report done before the new year—particularly December 23? I am led to believe from other sources—not Mr. Savoie, but other sources—that the report he was asked to do by the Government of Canada is basically complete. I am wondering if you would just be kind enough to undertake to speak with him to see where the status of that report is.

My final question, Mr. Chairman, because I know time is of the essence, is with regard to the Atlantic Opportunities Program. Perhaps we will have an opportunity tomorrow to get into it in greater detail, along with some other questions on northern Ontario or what have you. On the Atlantic Opportunities Program, the procurement aspect, with which you are very familiar, do you agree with the recommendations that have come forward from the Atlantic Economic Council whereby they say they wanted this shifted from the Department of Supply and Services over to the Department of Regional Economic Expansion?

Secondly, what would be your view if one were to advocate very strongly that the procurement announcements and statements made by Ministers—yes, with good intentions—is not sufficient, that what is needed is legislation passed in the House of Commons directed toward procurement for the various regions? How would you respond to that?

Mr. Hession: Perhaps I could deal with the second part of your question first. My belief, particularly in the Atlantic, is that there is a very difficult lack of coincidence between the supply base there and the specific nature of the demands of the federal government. In order to address ourselves to that, two things have to happen. First, we should be sourcing there, where possible competitively, those few commodities that we know today can be supplied from the region. Concurrent with that, we should be actively developing new sources of supply.

• 1655

That second category of activities is what would draw me to the first part of your question—I think it was the first part of your question—particularly the relationship between DSS and

[Traduction]

par le gouvernement, est en train de rendre concrètes certaines annonces qui ont été faites dans le discours du Trône. J'ai également cru comprendre que cette idée qui a été conçue, me dit-on, par le premier ministre Hatfield, ne doit pas... Il dispose de six mois pour remettre son rapport, ce qui nous amène au mois de mars ou mai prochain. Est-ce bien cela?

M. Hession: Les faits, tels que vous venez de les évoquer, sont justes. En tout cas, ils correspondent aux renseignements dont je dispose moi-même. La seule exception, ce serait peut-être la genèse de tous ces arrangements, car je n'en sais absolument rien. Je sais que M. Savoie est en train de procéder aux consultations, et nous y participons. Mais en dehors des annonces faites par le gouvernement et des instances qui ont été présentées à M. Savoie ou à d'autres, je ne connais aucune autre...

M. Dingwall: Seriez-vous prêt à vous engager à discuter avec M. Savoie pour savoir s'il ne pourrait pas terminer son rapport avant l'an prochain, et plus particulièrement avant le 23 décembre? D'autres sources—il ne s'agit pas de M. Savoie—m'ont fait savoir que le rapport que le gouvernement fédéral l'a chargé de faire était pratiquement terminé. Auriez-vous l'obligeance de lui en parler pour voir où il en est dans ses travaux.

J'en arrive maintenant à ma dernière question. Et ce sera ma dernière, monsieur le président, car je sais que l'heure tourne. Elle porte sur le Programme atlantique des perspectives d'achat, que nous aurons peut-être l'occasion d'examiner de façon plus détaillée demain, en même temps qu'un certain nombre d'autres questions qui intéressent le Nord de l'Ontario. Pour ce qui est de l'aspect achats du Programme atlantique des perspectives d'achat, que vous connaissez très bien, que pensez-vous des recommandations du Conseil économique de l'Atlantique qui demande que cela soit transféré du ministère des Approvisionnements et Services au ministère de l'Expansion industrielle régionale?

Deuxièmement, que diriez-vous si quelqu'un déclarait que les annonces et les déclarations faites par les ministres au sujet des achats—malgré toutes leurs bonnes intentions—ne sont pas suffisantes et que ce qu'il faudrait vraiment, ce serait que la Chambre de communes adopte une loi régissant la distribution des achats dans les différentes régions. Qu'en pensez-vous?

M. Hession: Je vais répondre tout d'abord à la deuxième partie de votre question. Pour ce qui est de la région de l'Atlantique, il y a un très net décalage entre la nature des industries qui y existent et la nature des besoins du gouvernement fédéral. Pour régler le problème, il conviendrait de faire deux choses. Tout d'abord, là où cela est possible sur le plan du prix, nous devrions acheter dans cette région les rares produits dont nous avons besoin et qui y sont fabriqués. Parallèlement à cela, nous devrions travailler activement au développement de nouvelles sources d'approvisionnement.

Cette deuxième catégorie d'activités m'amène à la première partie de votre question—en tout cas il me semble que c'était la première partie de votre question—notamment les rapports

[Text]

my department. My department is in the business of creating sources of supply, among other things, because we help create businesses. We should be, as we are, consonant with DSS's efforts, which create the demand. We should be working hard to find new sources of supply, and where necessary, help them to be created.

I am not satisfied the arrangements that currently exist are adequate to ensure that relationship is working. When I say that, I say it guardedly, because I feel our programming again may not be adequate. Programming to do supplier development is quite unique, and more work perhaps needs to be done there.

Otherwise, the recommendations of APEC I find quite sound. But I would not suggest from this that this department or that department ought to take the lead. I think the two of them have to work very, very closely together.

Mr. Langdon: Is there an interaction that takes place, a kind of common planning between the efforts of the IRDP program, or DRIE, more generally, and the Canadian Jobs Strategy, with its training and job development aspects, at this stage?

Mr. Hession: There is the first question that three months into my job I have not addressed myself to. I apologize for that, but perhaps I could again invite my colleague, Mr. Brown, to comment.

Mr. Brown: Yes, there is a consultation process that takes place with our regional executive director in the province and the Canada Employment and Immigration people, who are also located on a regional basis across the country. We are also exploring at the Ottawa level the various ways we can coordinate the program more appropriately.

Mr. Langdon: It does seem to me this is an area where co-ordination in the future is going to be crucial.

The last two points I would like to raise... First, you have said some very heart-warming things, from my point of view, about the demise of the IRDP program today and about the failure of the tier system within it. Can I ask, without treading on ministerial responsibility, for at least a rough estimate of how fast you could see changes in tier approaches to this program occurring so we could have a more flexible, open program?

Mr. Hession: I think the clue to the probable timing best relates to the next meeting of federal and provincial Ministers, and that is scheduled for May. It is during the period from now till then that a lot of work will be done in examining the three things I mentioned. Whether, indeed, decisions are taken by then, I frankly cannot say. But that is the next step in the process.

Mr. Langdon: It has been identified by U.S. officials that the duty remissions issue is the crucial sticking point in what likely auto negotiations will take place. I would like you to comment on what the potential problems for our policy in

[Translation]

qui existent entre les MAS et mon ministère. Le mien a pour mandat, entre autres, de créer des sources d'approvisionnement, car nous favorisons la création d'entreprises. Nous devons par conséquent, et c'est le cas, nous harmoniser avec les efforts déployés par le MAS qui, lui crée la demande. Nous devrions travailler fort en vue de trouver de nouvelles sources d'approvisionnement et, là où cela est nécessaire, favoriser et participer à leur création.

Je ne suis pas pour ma part, convaincu que les arrangements en vigueur à l'heure actuelle soient suffisants. Mais je dis cela avec réserve, car là encore, nos propres programmes ne sont peut-être pas suffisants. La programmation visant le développement du côté des fournisseurs, c'est quelque chose de tout à fait unique et il faudrait peut-être y travailler un peu plus.

À cette exception près, je trouvais les recommandations du Conseil économique des provinces de l'Atlantique assez saines. Cela ne veut pas dire qu'il faudrait que l'un ou l'autre des deux ministères montre la voie. Je pense que les deux doivent coopérer de façon très étroite.

M. Langdon: Y a-t-il une interaction ou une planification commune entre les responsables du PDIR ou, de façon plus générale du MEIR, et ceux de la Planification de l'emploi, avec ses différents aspects formation et création d'emplois?

M. Hession: C'est là la première question qu'on me pose, et à laquelle je n'ai pas encore eu le temps de réfléchir durant les trois mois où je suis en poste. Je m'en excuse, mais j'inviterai mon collègue, M. Brown, à essayer d'y répondre.

M. Brown: Il y a bel et bien un processus de consultation entre le directeur administratif régional du ministère dans la province et les gens du ministère de l'Emploi et de l'immigration qui travaillent dans la région. Nous essayons d'autre part de voir quelles mesures nous pourrions prendre à Ottawa pour assurer une bonne coordination du programme.

M. Langdon: Il me semble qu'il s'agit là d'un domaine où la coordination sera cruciale à l'avenir.

Encore deux questions que j'aimerais soulever... Tout d'abord, vous avez fait des déclarations très encourageantes—en tout cas c'est mon point de vue—au sujet de l'étiollement du PDIR et de l'échec du système de paliers qui en fait partie. Je ne voudrais aucunement empiéter sur votre territoire, mais pourriez-vous nous dire grosso modo combien de temps il nous faudra attendre pour que des changements soient apportés au système de paliers du programme afin que ce dernier soit plus souple et plus ouvert?

M. Hession: Cela sera fonction de ce qui sera décidé lors de la prochaine réunion des ministres fédéral et provinciaux, réunion qui est prévue pour mai. D'ici là, on travaillera fort pour examiner les trois choses dont j'ai fait état. Je ne peux malheureusement pas vous dire si des décisions seront prises d'ici là, mais c'est là l'étape suivante dans le processus.

M. Langdon: Les responsables américains ont déclaré que là où cela accrochera dans les prochaines négociations sur l'automobile, ce sera au niveau des remises de droits. De quel ordre seraient les pertes d'emploi si, dans le cadre des arrange-

[Texte]

terms of job loss would be if we had to give up the duty remission schemes as part of a free trade arrangement.

• 1700

Mr. Brown: Mr. Chairman, I do not want to appear to be evasive, but as that is an issue under discussion or one we have been approached on, and there are comments being made by the U.S., I do not think we would like to make comments here.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Langdon. The vote is at 5.28 p.m. I would now ask Mr. James, for five minutes.

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman. Maybe this should be directed to Mr. Brown. I was kind of interested in your analysis, your evaluation of the automotive parts business in Canada and how it has developed in numbers and ability as far as quality is concerned, as we move towards more and more manufacturers coming to Canada and having to access those plants.

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think the companies have been very successful in terms of how they have been able to increase market share. What kind of comment are you looking for?

Mr. James: Let me be more specific. We have people like the big three, the major manufacturers, saying... I hope to stay away from it being a trade issue, but the Japanese manufacturers are coming to Canada and then accessing more and more parts from Canada. We have the argument that the big three want the Japanese manufacturers to do that and fulfil the obligations of the Auto Pact. The Japanese manufacturers seem to be indicating that they are having problems accessing quality auto parts manufacturing facilities.

Mr. Brown: I guess a comment I would make, Mr. Chairman, is that the Auto Pact is important; it is important as it relates to the Asian manufacturers who have come to Canada. We represent approximately 10% of the North American market. So for them to locate in Canada and access the North American market I think is a vote of confidence in that particular marketplace.

Mr. James: That is not what I am asking. I know all those things, Mr. Brown. How far have we advanced in auto parts manufacturing to facilitate all the auto manufacturers who are either here or coming here? Is it moving in the right direction?

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think we are moving in the right direction. It is still early days on many of the facilities under way. I think we are making good progress. We have confidence that once the Canadian suppliers can develop a better relationship, a longer-term relationship, with some of these Asian countries... I think you are aware of the basis on which these Asian companies operate. It is a long-term relationship they are looking at and they like to know people very well. We are confident that this will develop quickly over the next period of time.

[Traduction]

ments de libéralisation des échanges, nous cédions du terrain sur le plan de la remise de droits.

M. Brown: Monsieur le président, je ne voudrais pas donner l'impression de vouloir m'esquiver, mais étant donné qu'il s'agit là d'un dossier dont nous discutons et que des interventions ont été faites par les Américains, je ne pense pas qu'il soit sage pour moi d'en discuter ici.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Langdon. Le vote aura lieu à 17h28. La parole est maintenant à M. James, qui dispose de cinq minutes.

M. James: Merci, monsieur le président. Je devrais peut-être adresser ma question à M. Brown. J'ai été intéressé par votre analyse ou votre évaluation du secteur des pièces de rechange automobiles au Canada, de son développement quantitatif et de sa capacité sur le plan de la qualité, surtout dans un contexte où de plus en plus de fabricants viennent au Canada et ont accès à ces usines.

M. Brown: Monsieur le président, ces sociétés ont, d'après moi, très bien réussi car elles sont parvenues à s'assurer une plus grande part du marché. À quel sujet aimeriez-vous que je vous renseigne?

M. James: Je serai plus précis. Les trois principaux constructeurs disent... je n'avais pas tellement voulu parler commerce, mais les constructeurs japonais viennent au Canada et ils achètent de plus en plus de pièces de rechange ici. Les trois grosses boîtes veulent que les constructeurs japonais fassent cela et qu'ils respectent les exigences prévues dans le Pacte de l'automobile. Or, les Japonais disent qu'ils ont du mal à trouver des fabricants de pièces de rechange de qualité.

M. Brown: Monsieur le président, le Pacte de l'automobile est important. Il est important en ce qui concerne les constructeurs asiatiques qui sont venus s'établir au Canada. Nous représentons environ 10 p. 100 du marché nord-américain. Le fait que ces sociétés viennent s'établir au Canada et qu'elles aient accès au marché nord-américain est, je pense, un vote de confiance.

M. James: Ce n'est pas cela que je vous ai demandé. Je sais tout cela, monsieur Brown. Quel progrès avons-nous fait dans l'industrie de fabrication de pièces pour faciliter les choses pour les constructeurs automobiles qui sont ici ou qui comptent venir? Va-t-on dans la bonne direction?

M. Brown: Monsieur le président, je pense que nous allons dans la bonne direction. Certaines des nouvelles usines n'en sont encore qu'à leur début. Quoi qu'il en soit, je pense que nous avons fait de bons progrès. Nous sommes confiants qu'une fois que les fournisseurs canadiens auront pu établir de meilleurs rapports à long terme avec certains de ces pays asiatiques... vous devez savoir comment fonctionnent ces sociétés asiatiques. Ils aiment que les rapports soient à long terme et ils aiment bien connaître les gens. Nous sommes convaincus que les choses avanceront très vite sur ce plan.

[Text]

Mr. James: When a General Motors representative or executive spoke on international trade just a week or two ago, in talking about auto parts manufacturers he said there were thousands. But he said in whatever they call their top tier of select suppliers... I asked him how many they had. Do you know how many he said? He said 24. That is 24 in their highest tier of quality auto parts manufacturers.

If that is the case, how does the federal government interact, or how does DRIE interact, in possibly assisting in all of this so that we constantly have higher and higher quality auto parts manufacturers to facilitate the Auto Pact being adhered to by Japanese manufacturers? Is there some role we can play?

Mr. Brown: We play a role in trying to facilitate. It is difficult to reply directly. The Asian manufacturers have come in and located in Canada. They obviously must have access to the North American market, which is so very important. There is intense competition to have these plants locate in various areas. Locating in Canada to serve a larger market sometimes causes difficulties. Initially, they will strongly indicate they are going to serve a more local market, but clearly having an intention to serve a larger one. I think what you have to do is look at the future and the possibilities, the opportunities that exist, as opposed to what is being said right now as it relates to the Asian plants being established.

• 1705

Mr. James: So you can say it is going to take a while to satisfy the situation, working together with—

Mr. Brown: I do not think it will take that long.

Mr. James: It will take a while, take some time.

The Chairman: Thank you very much, Mr. James. We would like to thank the witnesses and indicate that the same witnesses will be available tomorrow at 3.30 p.m. in 112-North, Centre Block.

Mr. Langdon: It is much easier to get to than here.

The Chairman: Thank you. The meeting is adjourned.

[Translation]

M. James: Il y a une semaine ou deux, un représentant de la société *General Motors* a parlé du commerce international et il a dit qu'il y avait des milliers de fabricants de pièces. Il a cependant ajouté que lorsque GM fait appel à ses fournisseurs de choix, dans le groupe supérieur... je lui ai demandé combien il y en avait. Savez-vous ce qu'il m'a répondu? Vingt-quatre. Vingt-quatre fabricants qui font partie de la catégorie de la qualité supérieure.

Si c'est le cas, que pourra faire le gouvernement et plus particulièrement le MEIR pour créer une situation où il y aura de plus en plus de fabricants de pièces de qualité supérieure, ce qui est nécessaire si nous voulons que les constructeurs japonais observent le Pacte de l'automobile? Quel rôle pouvons-nous jouer?

M. Brown: Notre rôle, c'est d'essayer de faciliter les choses. Il me serait difficile de vous répondre directement. Des constructeurs asiatiques sont venus s'établir au Canada. Ils doivent manifestement avoir accès au marché nord-américain qui est très important. Il y a une très vive concurrence au niveau des gens qui veulent attirer ces constructeurs dans leur région. S'établir au Canada en vue de desservir un plus gros marché pose parfois des difficultés. Au départ, ces constructeurs affirment qu'il veulent servir un marché local, mais leur intention sera de servir un marché plus grand. Ce qu'il faut donc faire, c'est regarder du côté de l'avenir des possibilités qui existeront, par opposition à ce qui se passe à l'heure actuelle relativement aux sociétés asiatiques qui s'établissent au Canada.

M. James: Autrement dit, il faudra attendre après un certain temps pour que la situation se stabilise, chacun travaillant...

M. Brown: Je ne pense pas que cela demande trop longtemps.

M. James: Cela demandera tout de même un certain temps.

Le président: Merci, monsieur James. Je tiens à remercier les témoins et à faire savoir à tout le monde qu'ils reviendront nous voir demain à 15h30 dans la pièce 112-Nord de l'immeuble du Centre.

M. Langdon: Il est beaucoup plus facile de se rendre là-bas qu'ici.

Le président: Merci. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

Wednesday, December 3, 1986:

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Raymond V. Hession, Deputy Minister;
Robert E. Brown, Associate Deputy Minister;
Claude Lemelin, Associate Deputy Minister.

TÉMOINS

Le mercredi 3 décembre 1986:

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Raymond V. Hession, sous-ministre;
Robert E. Brown, sous-ministre associé;
Claude Lemelin, sous-ministre associé.

39
32 HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2

Thursday, December 4, 1986

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 2

Le jeudi 4 décembre 1986

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Regional Industrial Expansion

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Matters relating to the mandate, management and operation of the Department of Regional Industrial Expansion pursuant to Standing Order 96(2)

CONCERNANT:

Questions relatives au mandat, à l'administration et au fonctionnement du ministère de l'Expansion industrielle régionale conformément à l'article 96(2) du Règlement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

MEMBERS

Clément Côté
Dave Dingwall
Sid Fraleigh

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

MEMBRES

Ken James
Steven W. Langdon

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, DECEMBER 4, 1986

(5)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:36 o'clock p.m., this day, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Other Member present: Walter Van de Walle.

Witnesses: From the Department of Regional Industrial Expansion: Raymond V. Hession, Deputy Minister; Robert E. Brown, Associate Deputy Minister; Claude Lemelin, Associate Deputy Minister; J. Craig Oliver, Comptroller.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the mandate, management and operation of the Department of Regional Industrial Expansion.

The witnesses answered questions.

At 4:18 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 4:49 o'clock p.m., the sitting resumed.

Questioning of the witnesses resumed.

At 5:15 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 4 DÉCEMBRE 1986

(5)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 36, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Dave Dingwall, Sid Fraleigh, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Autre député présent: Walter Van de Walle.

Témoins: Du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Raymond V. Hession, sous-ministre; Robert E. Brown, sous-ministre associé; Claude Lemelin, sous-ministre associé; J. Craig Oliver, Contrôleur.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

En vertu de l'autorité que lui confère l'article 96(2) du Règlement, le Comité reprend l'étude du mandat, de la gestion et du fonctionnement du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Les témoins répondent aux questions.

À 16 h 18, le Comité interrompt les travaux.

À 16 h 49, le Comité reprend les travaux.

Le Comité reprend l'interrogatoire des témoins.

À 17 h 15, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Thursday, December 4, 1986

• 1535

The Chairman: Order. We are resuming consideration of matters relating to the mandate, management, and operation of the Department of Regional Industrial Expansion, pursuant to Standing Order 96(2). The witnesses were introduced yesterday, and I would now ask Mr. Dingwall to continue with his questioning.

Mr. Dingwall: About the statements that have been made by the Deputy Prime Minister on specific assistance being made available to northern Ontario, I am wondering if you could elaborate on what form of assistance is taking place. Is it a specialized ERDA agreement, or a subsidiary agreement, a special allocation of new moneys, or what?

Mr. R. Hession (Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): I am unable to add to the Deputy Prime Minister's statements.

Mr. Dingwall: About the Atlantic Opportunities Program, if we can come back and pick up on that where we left off yesterday, there was a recommendation made by the Atlantic Provinces Economic Council, and I think you touched on it. You said their recommendations were fairly sound, if my memory serves me right. But one of the things they specifically said was that from the departmental perspective it would be better served if it were—and I think I am quoting him correctly—under the auspices of the Department of Regional Industrial Expansion. I do not recall you specifically saying you agreed or you disagreed. I specifically recall you saying the recommendations are reasonably sound on that particular point.

Mr. Hession: Following the recommendations of APEC, we met in Moncton with the chairman, the president, and one of their council members. That meeting, by the way, occurred about five weeks ago. In that meeting we came to a better understanding of the respective roles of the departments—that is to say, my department and Supply and Services, particularly from the perspective of how we could solve the problem that is particularly troubling to the council; and as I attempted to say yesterday, that problem is in trying to find a better match between the demands of the government through DSS and the availability of supply sources in the region.

I said to the chairman, the president, and the council member that we in DRIE recognize our lead role in the latter area; that is to say, in improving the sourcing in the Atlantic region. Having said that, our department, while it has some tools to do source development... there are additional requirements that do not currently exist, at least not adequately. We are working closely with DSS, and have been since that meeting, to remedy these particulars.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le jeudi 4 décembre 1986

Le président: À l'ordre. Nous reprenons l'étude des questions reliées au mandat, à la gestion et aux opérations du ministère de l'Expansion industrielle régionale, conformément au règlement 96(2). Les témoins ont été présentés hier et je demanderais à M. Dingwall de poursuivre ses questions.

M. Dingwall: Au sujet des déclarations du vice-premier ministre concernant l'aide spécifique mise à la disposition des régions du nord de l'Ontario, je me demande si vous pourriez nous en dire plus sur la forme de l'aide accordée. Est-ce une EDER spécialisée, ou une entente auxiliaire, une allocation spéciale de nouveaux fonds, ou quoi?

M. R. Hession (sous-ministre, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Je ne peux rien ajouter aux déclarations du vice-premier ministre.

M. Dingwall: Au sujet du Programme Entreprise Atlantique, si nous revenons en arrière là où nous en étions restés hier, il y avait une recommandation du Conseil économique des provinces Atlantiques, je pense que vous en aviez parlé. Vous trouviez ses recommandations assez saines, si mes souvenirs sont bons. Mais l'un des points particuliers qu'il avait soulevés était que, du point de vue du ministère, la situation serait mieux servie, et je pense le citer correctement, sous les auspices du ministère de l'Expansion industrielle régionale. Je ne me souviens plus si vous étiez d'accord ou non. Je me souviens très bien que vous aviez dit, en ce qui concerne ce point particulier, que les recommandations étaient raisonnables.

M. Hession: À la suite des recommandations du CEPA, nous nous sommes réunis à Moncton avec le président du conseil, le président et l'un des membres du conseil. Cette réunion a d'ailleurs eu lieu il y a cinq semaines. Au cours de la réunion, nous avons eu une meilleure compréhension des rôles respectifs des ministères, c'est-à-dire mon ministère et celui des Approvisionnements et Services, en particulier en ce qui a trait au moyen de résoudre le problème qui préoccupe spécialement ce conseil; et comme j'essayais de le dire hier, le problème était de parvenir à un meilleur équilibre entre les demandes gouvernementales du MAS et la disponibilité en sources d'approvisionnement dans la région.

J'ai dit au président du conseil, au président et au membre présent qu'à MEIR, nous étions conscients du rôle de «leader» que nous devons jouer dans ce secteur particulier; c'est-à-dire de viser à améliorer la présence de sources d'approvisionnement dans la région de l'Atlantique. Ceci dit, notre ministère, bien qu'il dispose d'outils pour développer des sources d'approvisionnement... certaines exigences supplémentaires n'existent pas pour l'instant, tout au moins pas de façon adéquate. Nous travaillons étroitement avec le MAS et continuons à le faire depuis cette réunion, pour tenter d'y remédier.

[Texte]

As to the question of who is in charge, which I think was really the force of your question and the force of the recommendation of APEC, nothing happens, or nothing practically can happen, until there is a demand in the form of a requisition, if you like, for supplies of some sort flowing from DSS.

• 1540

So in that regard, the initiation of activity is there. Again, programs like the Atlantic Opportunities Program work when the demand side and the supply side meet, and we are working closely to make sure, where we can, that our department is helping to create sources of supply to meet the known demands.

Mr. Dingwall: On a completely different subject-matter—and perhaps your department has had no involvement—you will recall that the federal Department of Transport, the federal Department of Energy, Mines and Resources, and the federal Department of the Environment issued a study with regards to the utilization of western coal in the province of Ontario. I am wondering if there are any individuals in your department who were aided in this particular study and whether or not there has been any movement with regards to seeing something take place as a result of that particular initiative?

Mr. Hession: I am not equipped to respond, but possibly Mr. Brown is, Mr. Chairman. If I may, I would like to invite him to do so.

Mr. R. Brown (Associate Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): I am sorry, Mr. Chairman; some of our departmental people may have been involved, but I am not aware that anything took place.

Mr. Dingwall: Mr. Chairman, through you to the witness, perhaps he could undertake to review it with senior members of his department and provide committee members with a brief note as to where the project is, if in fact it is in with the Department of Regional Industrial Expansion.

Mr. Hession: Yes, we would be more than pleased to give that undertaking. We do not have to do this now. Perhaps the member could agree, so I have the precision of knowing exactly what it is that is wanted—the project in particular—that we could sort that out after the meeting, Mr. Chairman.

Mr. Dingwall: Sure. Coming back to more eastern issues, Mr. Chairman, could you explain to the committee the status of the two car plants known as—famous words—Magna plants, which were announced—it seems like decades ago, but that would be facetious—some time ago for Cape Breton? There has been a lot of publicity; there has been a lot of fanfare by a lot of individuals. But I am wondering if the witness would mind bringing us up to date as to the status of these two particular facilities.

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think the government remains committed to having these particular activities take place in Cape Breton. These are large, complex undertakings, and I think a number of the issues have been dealt with and final-

[Traduction]

Quant à la question de savoir qui est responsable, qui est, je crois, au centre de votre question et l'objectif de la recommandation du CEPA, rien ne se produit et rien ne pourra se produire tant qu'il n'y aura pas de demande sous forme de réquisitions, si vous préférez, pour une forme quelconque d'approvisionnement, émanant du MAS.

Donc, à ce sujet, le démarrage des activités est là. Une fois de plus, les programmes comme Entreprise Atlantique fonctionnent lorsque la demande et l'offre se rencontrent, et nous faisons des efforts pour que, là où nous le pouvons, notre ministère permette de créer des sources d'approvisionnement qui satisfont aux demandes connues.

M. Dingwall: Sur un sujet complètement différent, et votre ministère n'est peut-être pas concerné, vous vous souvenez que le ministère fédéral des Transports, le ministère fédéral de l'Énergie, des Mines et des Ressources, ainsi que le ministère fédéral de l'Environnement avaient publié une étude concernant l'utilisation du charbon de l'Ouest dans la province d'Ontario. Je me demande s'il y a eu dans votre ministère des personnes qui ont participé à cette étude particulière, ou si quelque chose a été fait ou non pour que les mesures soient prises à la suite de cette initiative précise?

M. Hession: Je n'ai pas ce qu'il faut pour vous répondre, monsieur le président, mais peut-être que M. Brown peut le faire. J'aimerais qu'il le fasse.

M. R. Brown (sous-ministre associé, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Je suis désolé, monsieur le président, certaines personnes de notre ministère ont peut-être été concernées par cette affaire, mais je ne suis pas au courant de ce qui a pu être fait.

M. Dingwall: Monsieur le président, par votre intermédiaire, le témoin pourrait peut-être, avec les cadres supérieurs de son ministère, en entreprendre l'étude et fournir aux membres du Comité une brève note sur l'état du projet, si ce projet fait partie des activités du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

M. Hession: Oui, nous serions très heureux d'entreprendre cette étude. Nous n'avons pas à le faire dès maintenant. Le député serait peut-être d'accord. Comme cela, nous saurions exactement ce qui est demandé, le projet en particulier, et nous pourrions, monsieur le président, régler cela après la réunion.

M. Dingwall: Certainement. Pour en revenir aux questions touchant l'Est, pourriez-vous expliquer au Comité l'état actuel des deux usines d'automobiles connues sous le nom, si célèbre, d'usines MAGNA, et qui furent annoncées—semble-t-il depuis des décennies, mais cela serait facétieux—il y a quelque temps pour le Cap Breton? Cela a fait l'objet de pas mal de publicité; beaucoup de gens ont fait beaucoup de bruit. Mais je me demande si le témoin accepterait de nous mettre au courant des derniers développements de ces deux installations.

M. Brown: Monsieur le président, je pense que le gouvernement reste engagé dans l'implantation de ces deux installations au Cap Breton. Ce sont deux grandes entreprises complexes et je pense que plusieurs problèmes ont été réglés définitivement.

[Text]

ized. I would think that in the near future it may be possible, once a few of the smaller points are finalized, that the government will be prepared to make an announcement on the project.

Mr. Dingwall: Has a submission gone to Treasury Board in the past?

Mr. Brown: I am not sure, specifically. I know it is in the decision-making process, but I do not know exactly where it is.

Mr. Dingwall: Would you be kind enough to provide to the committee the exact status of that; namely, has it gone to Treasury Board? Would you be able to provide us with that undertaking?

Mr. Brown: I do not know. We can find out.

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, a point of order, I am not quarrelling with your desire to know, but should that question not be directed to the government rather than to the department? I do not think you are being very fair to the witness. I have no quarrel; I would like to know where it is, too. But I think you are placing the witness in an untenable position.

The Chairman: Mr. Dingwall, perhaps you would like to continue.

Mr. Dingwall: Thank you very much. I hope that did not take away from my time, Mr. Chairman.

Another institution, known as Enterprise Cape Breton, was established by the former Minister of Regional Industrial Expansion. Again with great fanfare, an individual was seconded, if you will, from the Cape Breton Development Corporation to be the head of that, in the person of Mr. Len McNeil. We have been told by individuals, not by himself, that the reason for his recent departure, which came as a tremendous surprise to people in that area, was because of the bureaucracy here in Ottawa and how various initiatives going to that particular board were not being dealt with expeditiously. In fact, my colleague, who happens to be a provincial MLA and a Conservative Minister in the Buchanan government, has spoken out publicly with regard to Enterprise Cape Breton and the obvious lack of initiatives being approved by Ottawa. I am wondering if the witnesses would share some information as to why Mr. McNeil left his post; whether those facts are correct; and why initiatives seem to be stonewalled at the present time.

• 1545

Mr. Hession: Mr. Chairman, Mr. Lemelin has, as I indicated yesterday to the committee, direct responsibility for Enterprise Cape Breton. I should, before inviting him to comment, advise the member that I met Mr. McNeil, I recall, about five weeks ago. It was at that time that I received a first indication of his personal intentions. I was naturally concerned, both recognizing his position and leadership therein and my compelling desire to deal with any issues at my end that may be causing him concern. He gave no indication to me in that meeting of any of the latter concerns. Again, my recollection is a little vague, but I read his statement at the

[Translation]

Je pense que dans un proche avenir, il devrait être possible, une fois que quelques-uns des derniers points auront été réglés, que le gouvernement fera une annonce à ce projet.

M. Dingwall: Est-ce qu'une soumission a déjà été transmise au Conseil du Trésor?

M. Brown: Je n'en suis pas certain. Je sais qu'elle est à la phase de prise de décision, mais je ne sais pas exactement où.

M. Dingwall: Auriez-vous l'obligeance de dire au Comité où en est exactement la situation; c'est-à-dire, est-elle rendue au Conseil du Trésor? Pourriez-vous vous en charger?

M. Brown: Je ne sais pas. Nous pourrions nous renseigner.

M. Fraleigh: Monsieur le président, un rappel au Règlement. Je ne discute pas votre désir de savoir, mais cette question ne devrait-elle pas être posée au gouvernement plutôt qu'au ministère. Je ne pense pas que vous soyez juste envers le témoin. Je n'objecte pas; j'aimerais, moi aussi, savoir où cela en est. Mais je pense que vous mettez le témoin dans une situation intenable.

Le président: Vous aimeriez peut-être poursuivre, monsieur Dingwall.

M. Dingwall: Je vous remercie. J'espère, monsieur le président, que je n'ai pas dépassé le temps qui m'était imparti.

Une autre institution, connue sous le nom de Entreprise Cap Breton, avait été établie par le précédent ministre de l'Expansion industrielle régionale. Cette fois aussi avec beaucoup de bruit, une personne avait, si vous voulez, été détachée pour diriger la Société de développement du Cap Breton; c'était M. Len McNeil. Des personnes nous ont affirmé, mais pas lui, que la raison de son récent départ, qui a énormément surpris dans la région, était la bureaucratie en poste ici, à Ottawa, et parce que diverses initiatives devant ce conseil particulier n'étaient pas réglées assez vite. En fait, mon collègue, qui se trouve être député provincial et ministre conservateur du gouvernement Buchanan, s'est prononcé publiquement au sujet de Entreprise Cap Breton et du manque évident d'initiative de la part d'Ottawa. Je me demande si les témoins accepteraient de nous dire pourquoi M. McNeil a démissionné, si ces faits sont exacts et pourquoi les initiatives demeurent au point mort pour le moment.

M. Hession: Monsieur le président, M. Lemelin, comme je l'expliquais hier au comité, était directement responsable de Entreprise Cap Breton. Avant de l'inviter à faire ses remarques, je dois informer les membres du Comité que j'ai rencontré M. McNeil, si mes souvenirs sont exacts, il y a cinq semaines environ. C'est alors que j'ai eu connaissance de ses intentions au plan personnel. J'étais naturellement inquiet, conscient à la fois de sa position et du besoin de leadership, et aussi de mon désir sincère de régler, au poste où je suis, tout ce qui pouvait lui causer des préoccupations. Il ne m'en a pas fait part lors de cette rencontre. Encore une fois, mes souvenirs

[Texte]

time of his resignation and I do not recall there being any indication in his statement that attributed his motivation or reasons for leaving to any inadequacies within the department, the bureaucracy, or the decision-making process. And that would certainly be faithful to the comments he made to me on a personal basis.

Perhaps I could invite Mr. Lemelin to add to that.

Mr. C. Lemelin (Associate Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): Mr. Chairman, I can only confirm that in a personal conversation with Mr. McNeil he indicated to me that the chief reason for his resigning from his position was his desire to establish himself in the private sector.

We also reviewed on that occasion the many and complex steps that had to be taken to establish Enterprise Cape Breton. He was appreciative of the efforts that were made, both by the Nova Scotia office of the department and as well the central services here in Ottawa, in assisting him over a period of six months or so to establish from start to finish what might be called a "green field program", a program that has now made 362 offers by the end of November, a program that did not exist last spring, which is quite—

Mr. Dingwall: How many offers?

Mr. Lemelin: A total of 362 offers have been made by Enterprise Cape Breton and have been accepted over that period. When you consider that last spring the program did not exist, this is quite an achievement, for which I think Len McNeil has to be given considerable credit.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Dingwall: Mr. Chairman, would you put me down for a second round.

The Chairman: Yes.

We now go to Mr. Brisco, for 10 minutes.

Mr. Brisco: Thank you, Mr. Chairman.

I am encouraged by your statement with regard to the progress that is being made. I agree that it is a very exciting early response, which I hope will be sustained.

There are a couple of points I would like to raise. Yesterday, when we were talking about the inadequacies of the tier structure and how it was confined to manpower areas, or was described as manpower areas, or census areas, there was a suggestion that you were looking at that process. I wonder, if in looking at that process, you have looked at the Community Futures Program and the manner in which it responds, on a more localized basis, to immediate economic needs. Perhaps you might consider a recognition, if you will, of Community Futures designated areas, whether it is one town or six, in the sense of the application of your tier formula.

[Traduction]

sont assez vagues, mais j'ai lu sa déclaration lors de sa démission et je ne pense pas qu'elle comportait parmi les raisons de départ, les lourdeurs du ministère, la bureaucratie, ou le processus de prise de décision. Et cela semble être certainement en accord avec les observations qu'il m'avait faites en personne.

Peut-être devrais-je demander à M. Lemelin d'ajouter quelque chose.

M. C. Lemelin (sous-ministre associé, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Monsieur le président, tout ce que je peux confirmer, c'est qu'au cours d'une conversation, M. McNeil m'a dit que la principale raison de son départ était de s'établir dans le secteur privé.

Nous avons également passé en revue, à cette occasion, les différentes étapes complexes qui devaient être franchies pour établir Entreprise Cap Breton. Il appréciait les efforts qui avaient été déployés, aussi bien par le bureau du ministère en Nouvelle-Écosse que par les services centraux ici, à Ottawa, pour l'aider pendant une période de six mois environ afin d'établir, du début jusqu'à la fin, ce qui pourrait être appelé un «projet de nouvelles usines sur terrains vagues», un programme qui avait déjà fait 362 offres à la fin de novembre, un programme qui n'existait pas au printemps dernier, ce qui est assez...

M. Dingwall: Combien d'offres?

M. Lemelin: Entreprise Cap Breton a fait 362 offres, qui ont été acceptées pendant cette période. Quand on sait que ce programme n'existait pas le printemps dernier, c'est un résultat notable pour lequel Len McNeil doit avoir tous les mérites.

Le président: Je vous remercie bien.

M. Dingwall: Monsieur le président, voudriez-vous m'inscrire pour un second tour.

Le président: Oui.

Nous passons maintenant à M. Brisco pour 10 minutes.

M. Brisco: Merci, monsieur le président.

Je suis réconforté par votre déclaration au sujet des progrès réalisés. Je suis d'accord, cette première réponse est très intéressante et j'espère que cela durera.

J'aimerais soulever quelques points. Hier, lorsque nous parlions des lourdeurs bureaucratiques de la structure en étages et comment elle était confinée aux secteurs de main-d'oeuvre, ou était décrite comme secteur de main-d'oeuvre, on avait l'impression que vous examiniez ce mécanisme. Je me demande si après l'avoir étudié, vous avez analysé le Programme de développement des collectivités et la façon dont il réagit, sur un plan plus local, pour répondre aux besoins économiques. Vous pourriez peut-être envisager la reconnaissance, si vous voulez, des secteurs désignés comme Programme de développement des collectivités, que ce soit une petite ville ou six, dans l'optique de l'application de votre formule étagée.

[Text]

• 1550

I think it is pretty obvious that any community or area that is designated under the Community Futures Program is one which is really suffering, and it really should not require that you have to wait for for a year or two before you apply the tier formula. Why not go for it? Why not say, obviously, if one department of government, after a very thorough analysis, determines that this area qualifies for Community Futures, it should be apparent that it would qualify for tier-four designation?

I wonder if that might be a consideration and whether, in fact, Mr. Chairman, that thought had occurred to you.

Mr. Hession: Thank you, Mr. Chairman.

I will invite both Bob Brown and Claude Lemelin to add their comments to mine.

Your comments are well taken, Mr. Brisco, and I tried yesterday to explain that we are very much in the embryonic stages of our thinking around the modalities and the options. I cannot recall which member made the suggestion—I think two members made the suggestion yesterday—that the committee obviously has a very real interest in this subject. These points of view, quite frankly, add real value to the thinking that is now in a developmental stage.

I would not profess to have given consideration of that. The logic of what you are saying is, in a sense, compelling. Community Futures is looking to regions and subregions of the country that are experiencing real adjustment problems. We have a desire in our department to be fair, in the first instance, and responsive. We find that there are questions of both kinds, as we think of the tier system. So we are at least going down a similar path in that regard.

But I have taken note of your point and it will certainly be considered. Perhaps either Bob Brown or Claude Lemelin would like to add to that.

Mr. Brown: Mr. Chairman, I think, without talking specifically about the Community Futures, one of the things that we have been trying to look at is whether or not you can have programming on a national basis, or whether you have to try to design programs that are more sensitive to the requirements and needs of a particular region.

So while we are not tied specifically to the Community Futures area, we do think there is a lot of merit in carefully considering how we would design something that would be much more sensitive to what a particular area needs, as opposed to trying to have a national standard across the country.

Mr. Brisco: Mr. Chairman, it may well be that Community Futures, that type of formula, would not apply, let us say, to a large geographic area. There may be an awareness—in northern Ontario or on the Cape Breton peninsula—that to apply the Community Futures designation to an entire geographic area would be a very expensive exercise. It may, or may not, be worthy of the bang for the buck.

[Translation]

Je pense qu'il est bien évident que toute localité ou région désignée en vertu du Programme de développement des collectivités en est une qui souffre véritablement et qui ne devrait pas devoir attendre un an ou deux pour que vous lui appliquiez votre formule étagée. Pourquoi attendre? Pourquoi ne pas décider, lorsqu'un ministère du gouvernement décide, après analyse approfondie, que la région est admissible au développement des collectivités, il devrait être évident qu'elle est admissible au quatrième échelon?

Je me demande si cela pourrait être pris en compte et si en fait, vous y aviez pensé.

M. Hession: Je vous remercie, monsieur le président.

J'invite MM. Bob Brown et Claude Lemelin à ajouter leurs commentaires aux miens.

Vos commentaires sont bien reçus, monsieur Brisco, et j'ai essayé hier de vous expliquer que nous en étions encore au stade embryonnaire de nos réflexions en ce qui touche les modalités et les options. Je ne me souviens plus quel membre du Comité avait suggéré—en fait, je crois qu'hier deux membres du Comité avaient suggéré—que le comité était sincèrement intéressé par ce sujet. Honnêtement, ces points de vue représentaient un réel effort à la réflexion, qui en est encore au stade de développement.

Je ne vous dis pas que j'y ai réfléchi. La logique dans ce que vous dites est, dans un certain sens, irréfutable. Le Programme de développement des collectivités porte sur les régions et sous-régions du pays qui ont de véritables problèmes d'adaptation. Au ministère, nous désirons avant tout être justes et ensuite répondre aux attentes. Nous constatons qu'il y a deux sortes de questions quand nous pensons au système étagé. Donc, à ce sujet, nous suivons au moins le même trajet.

Mais j'ai pris note de votre remarque et elle sera certainement prise en considération. Peut-être que Bob Brown ou Claude Lemelin voudrait ajouter quelque chose.

M. Brisco: Monsieur le président, je pense que sans parler du Programme de développement des collectivités, l'un des points que nous avons tenté d'étudier est de savoir s'il était possible de programmer à l'échelle nationale, ou si au contraire, nous ne devons pas concevoir des programmes qui répondent mieux aux exigences et aux besoins particuliers d'une région.

Aussi, bien que nous ne soyons pas spécifiquement liés au Programme de développement des collectivités, nous pensons qu'il y a énormément de mérite à étudier de près l'élaboration de quelque chose qui répondrait mieux aux besoins particuliers de la région, au lieu d'essayer d'établir des normes nationales à travers le pays.

M. Brisco: Monsieur le président, il se peut que le Programme de développement des collectivités, ce genre de formule, ne puisse pas s'appliquer, disons, à une vaste région géographique. Certains peuvent prendre conscience, dans le nord de l'Ontario ou au Cap Breton, du fait qu'en appliquant la désignation de développement des collectivités à une région

[Texte]

On the other hand, it should not be too hard to determine those areas where you do not need a tier structure. Clearly, there are going to be tier-one and tier-two areas, which are pretty close in their identification anyway, that may not warrant or do not warrant that special consideration.

I am pleased to hear that it is having your close and careful examination and is in its embryonic stage, Mr. Chairman. But I am concerned that this process move forward as quickly as possible and at the same time with the due care you appear to want to give it.

• 1555

I base that on the concerns expressed by this committee in probably June of last year; the unanimous expression by this committee of total frustration with the existing tier system and of total inadequacies and its unfairness in terms of the time frame of application. There is too much after-the-fact application at particularly the tier-three, tier-four level.

What other considerations are being given to it? Community Futures is one you may be seized with. Someone in the department has already considered... What other economic elements are you looking at that go beyond the confines of the existing formula? Can you tell us that at this stage?

Mr. Lemelin: I would like to suggest that there are two other relationships, two aspects of the IRDP, which I expect will be examined. One is its relationship to provincial industrial assistance programs. As you know, Mr. Hession indicated yesterday that Mr. Côté, at his October 29 meeting with provincial Ministers, proposed and secured an agreement on examination of the broad range of programs, federal as well as provincial. Naturally, one would see how IRDP or any successive program would fit into that range of programs. The other relationship, of course, is that with the ERDA system, the sub-agreements, particularly those that focus on industrial development and related activities. So the whole interaction between these programs will obviously have to be looked at.

Mr. Brisco: I am pleased to hear that reference to the sub-agreements and the ERDA process.

Even though it may step outside of your mandate in regional industrial expansion, does it need to be confined to one department and does it need to be confined to one sub-agreement or two that directly spin off into your mandate? Surely in the area of science and technology there may be an application in a given community... I do not suggest we are going to make silk purses out of sow's ears in every little hamlet in any given area in terms of its capacity to become Computer City. But science and technology would be one. Mining would be another. Tourism would be another.

[Traduction]

géographique tout entière, cela pourrait s'avérer une action très coûteuse. Cela n'en vaudrait peut-être pas la chandelle.

Par contre, il ne devrait pas être trop difficile de déterminer les régions qui n'ont pas besoin de structure étagée. Il est évident qu'il y aura des régions structurées avec un ou deux échelons, qui sont d'ailleurs très proches l'une de l'autre par définition et qui n'exigent pas forcément de considérations particulières.

Je suis heureux d'apprendre que cette question fait l'objet d'une étude très approfondie de votre part et qu'elle est encore à l'état embryonnaire, monsieur le président. Mais j'aimerais que ce processus progresse le plus rapidement possible et, en même temps, avec toute l'attention que vous semblez vouloir lui accorder.

Je dis cela à cause des préoccupations que le Comité avait exprimées sans doute en juin de l'an dernier; il avait alors unanimement exprimé sa complète frustration devant le système étagé en place avec ses imperfections et avec ses injustices en ce qui concerne les délais d'application. Il y a trop d'application après coup, surtout au troisième et au quatrième échelon.

Que fait-on de plus à ce sujet? Le Programme de développement des collectivités est une occasion que l'on pourrait saisir. Au ministère, quelqu'un a déjà étudié... Quels sont les autres facteurs économiques que vous envisagez au-delà des limites de la formule en place? Pouvez-vous nous en parler à ce stade?

M. Lemelin: J'aimerais signaler deux autres relations, deux aspects du PRDI qui devraient, je l'espère, être examinés. L'une est la relation avec les programmes provinciaux d'aide industrielle. Comme vous le savez, M. Hession a signalé hier que M. Côté avait, lors de sa réunion du 29 octobre dernier avec les ministres provinciaux, proposé et obtenu l'accord qu'un large éventail de programmes, fédéraux aussi bien que provinciaux, seraient examinés. On voit, bien sûr, comment le PRDI, ou tout programme subséquent, pourrait s'intégrer dans cet éventail. L'autre relation est, bien entendu, le système EDER, les sous-accords, en particulier ceux qui sont axés sur le développement industriel et ses activités connexes. Aussi, toute l'interaction de ces programmes devra évidemment être examinée.

M. Brisco: Je suis content que l'on mentionne les sous-accords et l'accord EDER.

Même si cela sort de notre mandat à l'expansion industrielle régionale, il ne doit pas se limiter à un seul ministère; et doit-il être restreint à un ou deux sous-accords qui affectent directement notre mandat? Il est certain que dans le domaine de la science et de la technologie, il peut y avoir des applications dans une localité donnée... Je ne veux pas dire que nous allons transformer du vil plomb en or dans chacun des moindres hameaux d'une région donnée en en faisant une capitale de l'informatique. Mais la science et la technologie en seraient une. L'industrie minière en serait une autre et le tourisme pourrait en être une troisième.

[Text]

I again bring you back to the point I made yesterday, that these programs, by necessity, in terms of management, are centralized in the large urban communities, and then the tentacles go out from there; but too often the tentacles get pretty damn thin by the time they get into the boondocks. My constituents are well removed from Vancouver. We feel the effect of that in the application of these sub-agreements.

It is unfortunate for all of us that we have to take the time to be as aggressive as we possibly can to get our share and our piece of the action, which we think is fair. I do not want to move an automobile plant into an area that clearly cannot handle an automobile plant and is wrong for all reasons. But in the areas of fairness, I would have to say rural members have to work a hell of a lot harder to get some equality.

Mr. Lemelin: I will certainly endeavour to convey these representations to our Ministers.

• 1600

Mr. Langdon: Let me just start with strong agreement with the last comments from Mr. Brisco. It has been a source of great frustration ever since our original briefing on the structure of the tier system, which took place in November 1984, at which point DRIE made very clear their unhappiness with the tier system, their sense of the inadequacies of the divisions that tended to get thrown up, their sense of groups that were left out of the calculations, such as Indian bands. It was clear at that point that within DRIE itself there was, at the official level, a very strong sense of discontent with the system.

At that point the discontent was at least caught up in a system in which money was spread over all tiers and in which there was a wider range of activities that could be covered. For instance, tourism at that point was something that could be covered. Since that time budgetary constraints have done two things. They have made the tier designations much more important, because tier-one designations are now cut out of many of the benefits provided, and they have forced the narrowing of the program to a smaller range of projects.

I think that simply underlines with extra force the need to find some quite different approach to providing assistance for both industrial development and regional development across the country. I echo Mr. Brisco's comments. It is as far from London to some of the small towns in my constituency as he must feel it is from the regional office that serves the Kootenays to some of the smaller towns in his constituency.

Since it is frustrations we are conveying to you—and I think that is a useful process—let me turn to a second frustration, which is the Federal Business Development Bank. How much responsibility do you carry for the bank within the department at your level of official concern? I have countless numbers of small business people who come into my constituency office with interesting and exciting potential ideas for which they do

[Translation]

J'en reviens au point que je soulevais hier, c'est-à-dire que ces programmes doivent par nécessité, en termes de gestion, être concentrés dans de gros centres urbains puis s'élargir de façon tentaculaire vers l'extérieur. Mais, trop souvent, ces tentacules deviennent trop minces lorsqu'ils parviennent dans les coins les plus reculés. Mes électeurs sont assez loin de Vancouver. Nous en sentons l'effet dans l'application de ces sous-accords.

Il est malheureux pour nous tous que nous devons prendre le temps d'être aussi agressifs que possible pour obtenir notre part de l'action à laquelle nous croyons avoir droit. Je ne voudrais pas déménager une usine d'automobiles dans une région incapable d'un tel type d'exploitation, et cela est indésirable pour toutes sortes de raisons. Mais pour ce qui est de la justice, je dois dire que les députés ruraux doivent se démener beaucoup plus pour obtenir un peu d'égalité des chances.

M. Lemelin: Je m'efforcerai de transmettre ces doléances à nos ministres.

M. Langdon: Permettez-moi de débiter en signalant mon plus complet accord avec le dernier commentaire de M. Brisco. Depuis notre mise au courant initiale sur le système à structure étagée en novembre 1984, nous ressentons une profonde frustration, car alors que le MEIR avait manifesté sans ambiguïté son mécontentement vis-à-vis d'un tel système étagé, sa perception des imperfections des divisions qui tendaient à être rejetées, son impression que certains groupes n'étaient pas inclus dans les calculs, comme par exemple les bandes d'Indiens. Il était évident alors, au niveau officiel, que le MEIR lui-même était nettement mécontent du système.

Ce mécontentement était alors au moins pris avec un système dans lequel les fonds étaient répartis à tous les échelons et dont l'éventail d'activités était supérieur à ce qui pouvait être couvert. Par exemple, le tourisme était alors quelque chose qui pouvait être couvert. Depuis lors, les compressions budgétaires ont accompli deux choses. Elles ont rendu la définition des échelons bien plus importante, car aujourd'hui les localités de premier échelon ne peuvent plus bénéficier d'un bon nombre d'avantages offerts, et elles ont forcé la concentration du programme sur un plus petit éventail de projets.

Je pense que cela souligne avec plus de force la nécessité d'adopter une approche toute différente pour assurer l'appui au développement industriel et au développement régional d'un bout à l'autre du pays. Je fais écho aux remarques de M. Brisco. Dans ma circonscription, certaines petites localités sont éloignées de London, tout comme il a la même impression quant à la distance qui sépare le bureau régional qui dessert le Kootenay et les plus petites localités de sa circonscription.

Comme nous vous faisons part de nos frustrations, et je pense que c'est un bon procédé, permettez-moi d'en mentionner une autre: la Banque fédérale de développement. Quelle est l'ampleur de votre responsabilité vis-à-vis de cette banque à votre niveau de responsabilité officielle? Un nombre incalculable de personnes des PME viennent me voir dans mon bureau de circonscription avec des idées fort intéressantes et pleines de

[Texte]

not need that much money and who have, it turns out, either been told or who are subsequently told when I suggest they go to FBDB that really their project is too small for FBDB to look at. If this is what is being said by the organization we set up with small business, as I understood it, very much in mind, I think it is a very unfortunate problem, and one that hurts the country economically a great deal.

So first, is there much control that you exercise over FBDB from the department? Secondly, is this an area where review and revision is also to be expected on a fairly fast basis?

• 1605

Mr. Hession: Thank you, Mr. Chairman. I will invite Mr. Lemelin to speak to the particulars.

I can advise you first that, as you know, FBDB reports to the same Minister as I do. In that regard, the Minister traditionally looks to his department to provide policy advice in two broad areas that are relevant: first, small business and the policies applicable thereto; and within that, the financing requirements of small business from both regional and national perspectives.

Mr. Lemelin provides a direct support to the Minister of State for Small Business in this regard. Perhaps he should address himself to the particulars of the small loan problem you have mentioned.

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, on the actual operations of the bank—for example, the criteria that are used in the selection of projects, any levels, any references they may have in their operations as to the size of project—I suggest the questions would better be addressed to the president and chief executive officer of the bank.

On the policy framework in which the FBDB should be viewed, quite obviously, given the nature of the institution, its operations have to be viewed in a context of the broad system in place in both the private and public sectors for financing support to small businesses. That is the framework.

There are other government programs, as you know, that are relevant in that area. I may mention the SBLA, the Small Businesses Loans Act, which is another instrument existing at the moment; there is the Atlantic Enterprise Program, which was established more recently; there are provincial programs; and of course, there is mainly the private sector. We have financial institutions whose business it is to finance business development. The key questions are to what extent and how best are we to supplement the financing activities of private institutions.

The Federal Business Development Bank was established to provide such a supplement. Its rules of operations have been periodically reviewed, and at the request of our Ministers, we are now reviewing them and will provide them with advice in that area.

[Traduction]

potentiel et pour lesquelles ils n'ont pas besoin de tellement d'argent et à qui l'on a dit, ou à qui l'on dira par la suite quand je leur conseille d'aller voir la BFD, que leur projet est trop petit pour que cette dernière s'en occupe. Si c'est ce que dit l'organisme que nous avons créé pour les PME, si j'ai bien compris, avec cet objectif en tête, je pense que c'est un problème bien décevant et qui fait un sérieux mal économique à notre pays.

Aussi pour commencer, le ministère exerce-t-il trop de contrôle sur la BFD? Ensuite, y a-t-il un secteur où l'étude et la révision puissent se faire rapidement sur une base équitable?

M. Hession: Je vous remercie, monsieur le président. J'invite maintenant M. Lemelin à traiter des détails.

Je dois vous informer tout d'abord que, comme vous le savez la BFD rend compte au même ministre que moi. Ce dernier est traditionnellement conseillé par son ministère quant aux politiques touchant deux grands secteurs pertinents: la petite entreprise et les politiques qui s'y rapportent et, à l'intérieur de ce secteur, les besoins de financement de la petite entreprise, sur le plan régional et national.

M. Lemelin apporte dans ce domaine une aide directe au ministre d'État pour la petite entreprise. Il devrait peut-être traiter en détail du problème des prêts de faible importance que vous avez signalé.

M. Lemelin: Monsieur le président, pour ce qui est du fonctionnement de la banque proprement dite, par exemple les critères de sélection des projets, les barèmes, les références qu'elle utilise pour déterminer la taille des projets, je pense que les questions sur ces sujets obtiendraient de meilleures réponses si elles étaient posées au président-directeur général de la banque.

Pour ce qui est du cadre politique dans lequel la BFD doit être perçue, étant donné la nature de cette institution, il est évident que ses opérations doivent être comparées à l'ensemble du système en place, aussi bien dans le secteur privé que dans le secteur public, en matière d'aide financière aux petites entreprises. C'est le cadre.

Il y a d'autres programmes gouvernementaux, comme vous le savez, qui sont pertinents dans ce secteur. Je mentionnerai la Loi sur les prêts aux petites entreprises, qui est l'un des autres instruments disponibles en ce moment; il y a le programme Entreprise Atlantique qui est plus récent; il y a des programmes provinciaux et, bien entendu, il y a surtout le secteur privé. Nous avons des institutions financières qui s'occupent de financer le développement des entreprises. Il faut donc se demander avant tout dans quelle mesure et de quelle façon nous pouvons le mieux compléter les activités financières des institutions privées.

La Banque fédérale de développement a été créée pour fournir ce complément. Ses règles de fonctionnement sont périodiquement révisées et, à la demande de nos ministres, nous sommes en train de les examiner pour leur soumettre un avis à ce sujet.

[Text]

Mr. Langdon: I am pleased to hear that such a review is taking place. I stress again that I hear more complaint from small business people on the FBDB than any of the other institutions of the federal government. It may simply be a regional problem in the case of my particular area, but I have heard it from others members as well, so I suspect not.

Perhaps I could ask one more question to try to locate within the department some sense of where responsibilities lie. One of the projects that has disturbed me most in the period since I have been a Member of Parliament and trying to review some of our industrial support projects has been the Bell Helicopter project in Quebec, where I believe we are faced with a problem of continual revision of what was originally on paper a rather attractive project.

I have two questions here. First, where within the department do you have a review mechanism that starts to kick in to handle projects that are clearly starting to diverge from the original intentions of agreements that have been signed?

• 1610

Secondly, is there a possible role for a committee such as ours in helping perhaps to review with management of such projects the problems which clearly they are running into, so one has a sense at the parliamentary level that there is an accountability for the original project commitments companies make for themselves, as in this case?

Mr. Hession: Mr. Brown has direct responsibility for, among other things, our aerospace industry sector activities, as well as the office in question that would have been directly involved, in particular our Montreal office. I have limited familiarity with the particular file, but I do have some familiarity with the industry and the demand side for helicopter products generally, outside of the military contacts.

It is an almost classic case in this instance. This particular company, along with virtually every other participant in that industry, misread the market as to the timeliness of the increased production capacity at a point when the market took a sudden decline, particularly in the commercial helicopter field. I am sure Mr. Brown can add more particulars to that, but that is very much underlying the problem that all of us face in this case.

The Chairman: Before going on, the vote is at 4:24 p.m. and I would like to interject with some questions of my own that I have had over the last two meetings.

Mr. Langdon: Mr. Chairman, on a brief point of order, completely non-aggressive, would it be possible for Mr. Brown to add some of those details that it was indicated he would be able to?

The Chairman: At this time? If he can do it briefly, I guess.

Mr. Brown: Very briefly. This project would be handled out of our Electronics and Aerospace Branch in the department. The way these major projects are handled varies. There are two ways we can do it. In some of them, we establish what we

[Translation]

M. Langdon: Je suis heureux d'apprendre qu'un tel examen est en cours. J'insiste à nouveau sur le fait que j'entends de la part des dirigeants de petites entreprises plus de plaintes sur la BFD que sur n'importe quelle autre institution fédérale. Il se peut que ce soit un problème propre à ma région, mais comme d'autres députés m'ont dit la même chose, je ne pense pas que ce soit le cas.

Je pourrais peut-être poser une autre question pour essayer de déterminer où, à l'intérieur du ministère, se situe la responsabilité. L'un des projets qui m'ont le plus perturbé depuis que je suis député aux Communes et que j'essaie d'étudier certains de nos projets d'aide industrielle, c'est le projet des Hélicoptères Bell au Québec, où je pense que nous sommes confrontés à un problème de révision permanente de ce qui, sur le papier, semblait être plutôt attrayant.

J'ai ici deux questions. Tout d'abord, où, au ministère, se situe le mécanisme de révision qui se met en marche pour s'occuper des projets qui semblent vouloir s'écarter des intentions contenues dans les accords signés?

Deuxièmement, un comité comme le nôtre ne pourrait-il pas étudier avec les gestionnaires de ces projets les problèmes auxquels ils font inévitablement face, pour que l'on ressente, au niveau parlementaire, une responsabilité pour les engagements pris à l'origine par les entreprises elles-mêmes, comme dans le cas présent?

M. Hession: M. Brown est directement responsable, entre autres, du secteur d'activité de l'industrie aérospatiale, ainsi que du bureau qui aurait été concerné directement, en l'occurrence, notre bureau de Montréal. Je suis très peu familier avec ce dossier, mais je connais quelque peu cette industrie et le marché des hélicoptères en général, en dehors des contrats militaires.

C'en est un cas presque classique. Cette société, de même que presque toutes celles de cette industrie, a mal estimé le moment d'accroître sa capacité de production et l'a fait lorsque ce marché a soudainement connu un déclin, en particulier dans le domaine des hélicoptères civils. Je suis certain que M. Brown peut fournir plus de détails, mais c'est là l'essentiel du problème.

Le président: Avant de poursuivre, le vote aura lieu à 16h24 et j'aimerais poser moi-même quelques questions que je n'ai pas pu poser lors des deux dernières réunions.

M. Langdon: Monsieur le président, un bref rappel au Règlement, sans aucune agressivité. Serait-il possible pour M. Brown d'ajouter quelques détails?

Le président: Maintenant? Je suppose que oui, s'il peut être bref.

M. Brown: Très brièvement. Ce projet serait traité par la direction de l'électronique et de l'aérospatiale du ministère. La façon dont ces projets sont traités varie d'un projet à l'autre. Nous pouvons le faire de deux façons. Pour certains, nous

[Texte]

call a review or a liaison committee, which is an ongoing meeting or group of individuals with representatives from the company and from the department that meet regularly to review progress against the stated objectives that would be met. In other cases, a consultant could be appointed that would review the progress being made and would report.

In the case of Bell Helicopter, a review committee or management liaison committee was established to review the progress being made, and they would report back through the department to the Minister on any changes that were taking place related to the contract. If there were requirements for amendments, there are various levels in the department similar to the approval of projects. Some might be at the official level, others at the ministerial level, and others again at the Cabinet level, and all of these procedures were followed in the adjustments that were made to the Bell Helicopter contract.

The Chairman: Thank you very much.

I would like to know the total number of employees in the department, what percentage of that number would fall into so-called administration of programs, how many would be classified as being in the promotion side, and how many fall within so-called policy.

Mr. Hession: We will provide you with exactly the details you seek, Mr. Chairman. It may be that one of my officials has them here, although I doubt that they would have it broken out in quite that way. If I may, could I just defer to the Comptroller and see if he has the numbers?

• 1615

Mr. C. Oliver (Comptroller, Department of Regional Industrial Expansion): I can only provide the gross number. I do not have the break-out, Mr. Chairman, along the lines of your question. But I would be pleased to put it together and submit it to the committee.

The Chairman: Thank you very much.

The point that I am pursuing is the question of what ongoing evaluation takes place with respect to the success of programs. For example, how many people are in place to decide whether or not a program that is being pursued is effective; how many people participate in that process to decide how it can be improved; or what can replace it in total? That is the purpose of my line of questioning.

My second question is there are eight assistant deputy ministers, as I understand it. Who can tell me what the role is of each of those?

Mr. Hession: There are in fact nine assistant deputy ministers, Mr. Chairman. There is the assistant deputy minister, not titled as such, my chief financial officer, whose title is Comptroller. He is of assistant deputy minister rank. The Assistant Deputy Minister of Policy was with us yesterday. The Assistant Deputy Minister responsible for Regional and International Affairs; if you wish I could embellish on that, but essentially she is the senior staff ADM in the headquarters who pays attention to the co-ordination of our

[Traduction]

créons ce que nous appelons un comité d'étude ou de liaison, qui est en réunion permanente, ou un groupe de personnes constitué de représentants de l'entreprise et du ministère qui se réunissent régulièrement pour comparer les progrès réalisés avec les objectifs établis. Dans d'autres cas, un consultant peut être nommé pour étudier les progrès réalisés et en rendre compte.

Pour Hélicoptères Bell, un comité d'étude ou comité de liaison avec la direction avait été créé pour étudier les progrès réalisés et, par le ministère, il rendait compte au ministre de toute divergence avec les termes du contrat. S'il fallait apporter des modifications, il y a au ministère une structure de décision similaire à celle qui s'occupe de l'approbation des projets. Il y a par exemple le niveau officiel, le niveau ministériel, ou encore le Cabinet, et toutes ces procédures ont été suivies pour les modifications qui ont été apportées au contrat d'Hélicoptères Bell.

Le président: Je vous remercie.

J'aimerais connaître le nombre total des employés de votre ministère, le pourcentage de ceux qui sont affectés à ce qu'on appelle l'administration des programmes, combien sont affectés à la promotion et combien s'occupent de l'élaboration des politiques.

M. Hession: Nous vous fournirons les chiffres exacts que vous nous demandez, monsieur le président. Peut-être qu'un de mes fonctionnaires les a ici, bien que je doute qu'ils soient segmentés de cette façon. Si vous le permettez, j'aimerais demander au Contrôleur s'il possède ces chiffres.

M. C. Oliver (contrôleur, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Je ne peux donner qu'un chiffre global. Je n'ai pas, monsieur le président, un décompte qui réponde à votre question. Mais je serai heureux de rassembler ces données et de les communiquer au Comité.

Le président: Merci beaucoup.

Ce qui m'intéresse, c'est l'évaluation permanente de la réussite des programmes. J'aimerais savoir, par exemple, combien de personnes sont chargées de décider si un programme en cours est efficace, combien sont partie prenante dans le processus qui conduit à une décision d'amélioration, ou quelle autre action peut être mise en place pour remplacer un programme? Voilà l'objet de mes questions.

Ma seconde question porte sur le nombre de sous-ministres adjoints. Si je comprends bien, il y en a huit. Qui pourrait me définir le rôle de chacun d'eux?

M. Hession: En fait, monsieur le président, il y a neuf sous-ministres adjoints. Mon administrateur financier principal est en effet sous-ministre adjoint, même s'il n'en a pas le titre. Son titre est contrôleur, mais il a le rang de sous-ministre adjoint. Le sous-ministre adjoint pour l'établissement des politiques était des nôtres hier. Quant au sous-ministre adjoint chargé des affaires régionales et internationales, je pourrai, si vous le souhaitez, m'étendre sur ce sujet mais, pour l'essentiel il s'occupe de la coordination de nos programmes au niveau

[Text]

programming in the regions and internationally. There is the assistant deputy minister responsible for those sector branches that make up the capital goods industries, basically the manufacturing component in the areas of technology, electronics, aerospace, information technology, and so on. Another assistant deputy minister has sectoral responsibilities, focused principally on the resource processing and services, as well as consumer goods industries. There is an assistant deputy minister devoted to the Native Economic Development Program of the department; an assistant deputy minister who looks after small business, and then one who looks after tourism. Finally, we have an assistant deputy minister whose focus, in part—back to Mr. Langdon's earlier question on certain major projects—is capital investments, if you like, that the government from time to time makes, including its own Crown corporations. He too looks after special projects which from time to time characterize our business.

There are nine assistant deputy ministers altogether.

The Chairman: Thank you very much.

We will have to postpone our discussions until after the vote. I invite members to come back. I am not sure how long that will be, perhaps 15 minutes, or 20 minutes.

• 1618

• 1649

The Chairman: Mr. Dingwall.

Mr. Dingwall: I have a few questions.

• 1650

This is a point of information. You were very kind, associate deputy minister, in making mention of the fact that Enterprise Cape Breton had made 362 offers. I wonder if you would be so kind as to provide me with the number of accepted offers that have been consummated to date, and if you could forward that information on to my office within a reasonable timeframe.

The second point of information is that I have here before me—I released it in the House of Commons some time ago—a breakdown of the expenditures in the federal Department of Regional Industrial Expansion from September 1984 to March 1986. I wonder if I can ask the Comptroller, who probably has more work than most, if he would be so kind as to perhaps update the expenditures under DRIE, as close as you can to this particular date, December.

I have a copy here of the document that I received under the provision of access to information. Would you care for a copy of it?

Mr. Oliver: I think I probably have it here.

[Translation]

régional et international. Il y a un sous-ministre adjoint chargé des secteurs qui constituent l'industrie de la production des biens d'équipement, c'est-à-dire la technologie, l'électronique, l'aérospatiale, l'informatique, etc. Un autre sous-ministre adjoint a des responsabilités sectorielles qui se concentrent principalement autour de la transformation des richesses naturelles et les services, ainsi que la production des biens de consommation. Un autre sous-ministre adjoint se consacre aux programmes de développement économique des autochtones. Un autre est spécialement chargé des petites entreprises, et un autre du tourisme. Enfin, pour revenir à la question de M. Langdon au sujet de certains projets majeurs, un autre sous-ministre adjoint concentre partiellement son action sur les investissements en capital effectués de temps à autre par le gouvernement, y compris les sociétés d'État. Il est également chargé des projets spéciaux qui, par moments, prennent une importance particulière dans nos activités.

En tout, il y a donc neuf sous-ministres adjoints.

Le président: Merci beaucoup.

Nous devons maintenant remettre nos discussions, jusqu'à ce qu'on ait procédé au vote. J'invite les députés à reprendre leur siège. Je ne sais pas combien de temps cela va prendre, peut-être 15 ou 20 minutes.

Le président: M. Dingwall.

M. Dingwall: J'ai plusieurs questions.

Il s'agit de renseignements. Vous avez été très aimable, monsieur, de mentionner qu'Enterprise Cap Breton a lancé 362 offres. Je me demandais si vous auriez aussi l'amabilité de me faire connaître le nombre d'offres acceptées, qui ont été parachevées jusqu'à présent, et s'il vous serait possible de faire parvenir ces renseignements à mon bureau dans un délai raisonnable.

Le second renseignement que je recherche est le suivant: j'ai devant moi, et j'en ai donné lecture il y a un certain temps, à la Chambre des communes, un détail des dépenses du ministère de l'expansion industrielle régionale entre septembre 1984 et mars 1986. Je voudrais savoir si je peux demander au contrôleur, dont la charge de travail est probablement supérieure à celle de beaucoup, s'il serait assez aimable pour mettre à jour les dépenses qui figurent à la rubrique DRIE, et autant que possible jusqu'à décembre.

Je dispose ici d'un exemplaire du document, que j'ai obtenu selon les dispositions de la Loi sur l'accès à l'information. Souhaiteriez-vous en avoir une copie?

M. Oliver: Je pense que j'en ai probablement une avec moi.

[Texte]

The Chairman: Excuse me, Mr. Dingwall. You have no objection—if other members wish—to providing them with a copy of that? I realize we can get it another way, but—

Mr. Dingwall: Yes, I know you can get it, Mr. Chairman, but anything to co-operate with members opposite—

The Chairman: It is so good to deal with a fellow Cape Bretoner.

Mr. Dingwall: Perhaps the Comptroller could provide that to my office. I would appreciate it.

Mr. Oliver: I could provide it to you and to the chairman, so that the rest of the members of the committee... Is that all right?

Mr. Dingwall: I wonder if you could perhaps—

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, the figures that I gave earlier were 362 offers made and accepted. There were, at the end of November, 39 offers made and outstanding. So I can confirm that information.

Mr. Dingwall: I would also like the names of those who have accepted the offers. Surely to God you are allowed to provide that. Who accepted the offer? Was it Maritime Building Supplies? Was it... whatever?

With regard to what is taking place at the General Motors plant in Ste-Thérèse, Quebec, are you dealing on a regular basis with the provincial government? Could you provide us with some sort of succinct update as to what is taking place there, along with what is taking place with the Goodyear Canada Inc. closing in Toronto?

Mr. Hession: Yes. Both of these are centred on the automotive industry. Again, Mr. Brown is best equipped to deal with that, Mr. Chairman.

Mr. Brown: With regard to Ste-Thérèse, Mr. Chairman, there have been full and ongoing discussions with the provincial government, in terms of the whole project. I do not know if I can add much more than that. They have been completely involved in all of the discussions that have been ongoing with the company.

As it relates to Goodyear, I think that was a specific plant closure that was announced by the company. We were not involved in it. We were informed just before the announcement was to take place. I should advise you, I guess, that we have been concerned about the whole tire or rubber industry in Canada. As part of that, in the past year, we have signed what we call a memorandum of understanding with the tire association, in terms of looking at what might be possible to help them restructure in an industry that is very, very competitive at this particular point in time.

[Traduction]

Le président: Veuillez m'excuser, monsieur Dingwall. Auriez-vous une objection, si les autres membres du Comité le désirent, à leur fournir une copie de ce document? Je sais que nous pouvons nous le procurer d'une autre façon, mais...

M. Dingwall: Oui, je sais que vous pouvez vous le procurer, monsieur le président, mais tout ce qui peut favoriser la collaboration avec les membres de l'opposition...

Le président: C'est si agréable de traiter avec un compatriote du Cap Breton.

M. Dingwall: Peut-être le contrôleur peut-il faire parvenir ces renseignements à mon bureau. Je lui en saurais gré.

M. Oliver: Je peux vous le faire parvenir ainsi qu'au président, de même qu'aux autres membres du Comité... Cela vous convient-il?

M. Dingwall: Je me demande si vous pourriez, éventuellement...

M. Lemelin: Monsieur le président, les chiffres que j'ai fourni précédemment faisaient mention de 362 offres déposées et acceptées. À la fin de novembre, 39 offres avaient été déposées et étaient en suspens. Je peux donc confirmer ces renseignements.

M. Dingwall: J'aimerais aussi connaître les noms de ceux qui ont accepté les offres. J'imagine qu'il vous est permis de nous dire cela? Qui a accepté les offres? Était-ce la construction maritime? Était-ce... quelqu'un d'autre?

En ce qui a trait à l'usine de General Motors à Ste-Thérèse, au Québec, avez-vous établi une collaboration régulière avec le gouvernement provincial? Pourriez-vous nous dresser un bref état de la situation à ce sujet, de même qu'au sujet de l'usine Goodyear Canada Inc., qui ferme ses portes à Toronto?

M. Hession: Oui. Dans les deux cas, le secteur de l'automobile est en cause. Là encore, M. Brown est mieux placé pour répondre à cette question, monsieur le président.

M. Brown: Pour ce qui est de Ste-Thérèse, monsieur le président, nous avons eu des échanges de vues complets et continus avec le gouvernement du Québec sur l'ensemble de l'affaire. Je ne sais pas si je peux ajouter beaucoup à cette déclaration. Le gouvernement provincial a été étroitement associé à tous les échanges de vues qui se sont succédé avec l'entreprise.

En ce qui a trait à Goodyear, je pense qu'il s'agit de la fermeture d'une usine, qui a été annoncée par l'entreprise elle-même. Nous n'avons rien eu à voir dans cette affaire. Nous avons été informés juste avant l'annonce de cette décision. Je considère qu'il est de mon devoir de vous informer que nous nous sommes penchés sur l'avenir de l'ensemble de l'industrie du caoutchouc et des pneumatiques au Canada. Dans ce cadre nous avons, l'année passée, signé avec l'Association des fabricants de pneus une lettre d'intention qui a pour objet d'étudier ce qu'il serait possible de faire pour aider ces entreprises à se restructurer, au sein d'un secteur industriel qui est actuellement caractérisé par une concurrence extrêmement vive.

[Text]

Mr. Dingwall: Besides being very concerned about the rubber industry—I believe the Minister acting on behalf of Mr. Côté indicated in the House that you were in contact with the officials at Goodyear, that discussions were taking place there. I hope I am not misleading you; it is not my intention. But I interpreted his remarks to say he was also in contact with the government in Ontario; that either impact studies were going to be done, or something of that nature would be taking place. Would you have anything to add to that?

Mr. Brown: I do not believe so. Mr. Chairman, that would be a standard procedure that would take place when we were advised of a particular plant closure in an area.

• 1655

Mr. Dingwall: A great deal has been said about the softwood lumber decision by the U.S. Commerce department. They listed, I am told, various programs of the Department of Regional Industrial Expansion—the ERDA program, the GDAs, the Cape Breton tax credit—as potentially being a subsidy. I am wondering if the department has done anything in reaction to that statement by the Commerce department, counteracting what they have said. Or do you agree with what they said? Perhaps you could provide us with some information.

Mr. Hession: We do not agree with that. We have been providing our views on those observations through the Department of External Affairs, in particular the International Trade ministry. In every other respect the results of the discussions are well known through the media. But on those particulars, the references to the programs of my department, we have firmly disagreed.

Mr. Dingwall: Your disagreement: what form would that take? Would it be a letter from the Minister to—

Mr. Hession: It was between officials, and it was advice from our department to... it was not called that, but effectively the project office that is managing the negotiations.

Mr. Dingwall: Is there a written submission which has been given to our colleagues in the United States regarding this particular matter by the Canadian government?

Mr. Hession: Again, to the extent that there is one, it would have been issued through the Department of External Affairs. I am not personally aware—

Mr. Dingwall: There is not one from this department.

Mr. Hession: No, there is not. No, again our entire involvement has been official to official through that department.

[Translation]

M. Dingwall: Je suis certainement soucieux de l'avenir de l'industrie du caoutchouc, mais je crois en outre que le ministre, au nom de M. Côté, a indiqué à la Chambre que vous étiez en rapport avec les représentants de Goodyear et que des discussions étaient en cours. J'espère que je ne vous induis pas en erreur; ce n'est pas mon intention. Mais j'ai compris, d'après sa remarque, qu'il était également en rapport avec le gouvernement de l'Ontario et que des études d'impact, ou quelque chose de ce genre, allaient être effectuées. Avez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet?

M. Brown: Je ne crois pas. Il s'agirait alors, monsieur le président, d'une action normalisée qui interviendrait lorsque nous sommes informés d'une fermeture d'usine dans une région quelconque.

M. Dingwall: Il a été largement question de la décision prise par le ministère du Commerce des États-Unis dans le domaine du bois d'œuvre. Ce ministère a dressé une liste de divers programmes du ministère de l'Expansion industrielle régionale tels que le programme EDER, le programme GDAs, le crédit d'impôt du Cap Breton, qu'il considère comme des subventions déguisées. Je voudrais savoir si le ministère de l'Expansion industrielle régionale a réagi d'une façon quelconque à cette déclaration du ministère du Commerce des États-Unis, en vue de la neutraliser. Ou bien êtes-vous d'accord avec cette déclaration? Peut-être pourriez-vous nous donner quelques renseignements à ce sujet?

M. Hession: Nous ne sommes pas d'accord avec la déclaration du ministère du Commerce des États-Unis. Nous avons fait connaître notre opinion à ce sujet par l'intermédiaire du ministère des Affaires extérieures, et plus particulièrement par l'intermédiaire du ministère du Commerce extérieur. À tout autre point de vue, les résultats des échanges qui ont suivis ont été largement diffusés par les médias. Mais, en ce qui concerne plus particulièrement les programmes de notre ministère, nous avons exprimé notre complet désaccord.

M. Dingwall: Ce désaccord, quelle forme serait-il susceptible de prendre? Serait-ce une lettre du ministre aux...

M. Hession: Cela se passait entre fonctionnaires, et cela prenait la forme d'un avis de notre ministère à... ce n'était pas dit ainsi, mais c'était en réalité un avis de notre ministère à l'unité administrative responsable des négociations.

M. Dingwall: Un document écrit sur ce sujet particulier a-t-il été transmis par le gouvernement du Canada à nos collègues des États-Unis?

M. Hession: Je répète que, dans la mesure où il y aurait un document, il aurait été transmis par l'intermédiaire du ministère des Affaires extérieures. Je ne suis pas personnellement au courant...

M. Dingwall: Aucun document n'a été émis par ce ministère.

M. Hession: Non, aucun. Je répète que notre participation, dans sa totalité, s'est limitée à des échanges entre fonctionnaires, par l'intermédiaire de ce ministère.

[Texte]

Mr. Dingwall: As you know, again going westward, the economy in British Columbia, particularly as it relates to the shipbuilding industry, has been quite devastated. I am wondering if the department has undertaken to do some impact studies on what is taking place in that particular sector of our economy, not only as it affects British Columbia, but indeed other shipyards across the country.

Mr. Hession: Yes. I met the industry shortly after joining the department—the president of the association—and subsequently the presidents of most of the leading companies. We in that series of meetings first of all confirmed the obvious, namely that there is far more capacity than demand either domestically generated or otherwise. We further agreed, about the impacts and the adjustments that flow from that fundamental reality, that the industry would lead the effort to put forward proposals it believed were feasible; mainly, though, through its own actions. It is an unalterable truth that there is far, far more supply than demand from any source, be it public or private, domestic or international; and that is compelling. We have indicated in our discussions in a very preliminary way that to the extent restructuring, retooling, changing the trades and machine shops and other management skills in those industries to perform other work... would be a productive subject area for discussion between ourselves and themselves.

My impression at this very moment is that the industry leaders are moving down the path that was agreed on almost two months ago, and they are going down the path in a productive frame of mind.

The Chairman: I have several questions I would like to put to the witnesses. When we talk about the breakdown of so-called DRIE spending on a regional basis—I am referring now to the newspaper reports; and Mr. Dingwall originated some of the stories—did those figures pertain to the IRDP program, or did they also include special assistance for corporations such as Sysco and Devo?

Mr. Hession: If it is the same article to which you refer, Mr. Chairman, they were programs of our department, and in that regard were limited to those programs. Sysco, for instance, enjoys funding primarily from the Province of Nova Scotia.

• 1700

The particular programs from which the data quoted was derived included the IRDP, as you say, the Native Economic Development Program, the Defence Industry Productivity Program, and the program that the then government put into place as a result of the changes in the Crow Rate. But they did not include many other program expenditures of the federal

[Traduction]

M. Dingwall: Comme vous savez, si nous continuons d'avancer vers l'Ouest l'économie de la Colombie-Britannique, et plus particulièrement l'industrie de la construction navale, a été gravement perturbée. J'aimerais savoir si le ministère a entrepris des études d'impact sur l'évolution de ce secteur particulier de notre économie, dans la mesure où cette évolution affecte non seulement la Colombie-Britannique mais même d'autres chantiers de construction navale au Canada.

M. Hession: Oui. J'ai eu des rencontres avec les représentants de cette industrie peu après mon arrivée dans ce ministère, avec le président de l'association et, par la suite, avec les présidents de la plupart des principaux chantiers. Au cours de cette série de rencontres, nous avons tout d'abord procédé à un constat, c'est-à-dire que la capacité de construction est très largement supérieure à la demande, soit canadienne ou étrangère. Nous avons ensuite décidé, en plein accord, au sujet des conséquences et des ajustements qui découlent de cette réalité fondamentale, que l'industrie assurerait elle-même la mise au point des propositions qu'elle jugerait réalisables, mais réalisables principalement par ses propres moyens. Un fait est indéniable: la capacité de production dépasse de beaucoup la demande, d'où que celle-ci provienne, qu'elle soit publique ou privée, canadienne ou internationale. Il n'y a rien à répliquer à cet état de fait. Au cours de ces discussions très préliminaires, nous avons signalé que toutes les actions de restructuration, de modernisation de l'équipement, de modification des méthodes de travail du personnel de production et de gestion ainsi que des méthodes de fonctionnement des ateliers, qui seraient entreprises par les chantiers navals dans le but de réorienter la production... fourniraient une base de discussion fructueuse entre ce secteur industriel et notre ministère.

J'ai l'impression, en ce moment précis, que les dirigeants de cette industrie avancent dans la voie de ce qui a été décidé il y a presque deux mois, et cela dans un état d'esprit positif.

Le président: J'aimerais poser aux témoins diverses questions. Lorsque nous parlons de la ventilation régionale des dépenses de la DRIE, puisque l'on dit ainsi... je me réfère maintenant à certains comptes rendus de presse; et M. Dingwall est à la source de certains de ces articles... Ces montants se rapportaient-ils au programme IRDP, ou bien incluaient-ils un soutien particulier à des entreprises comme Sysco et Devo?

M. Hession: Si vous vous référez au même article, monsieur le président, ces montants se rapportaient à des programmes de notre ministère et, à cet égard, se limitaient à l'exécution de ces programmes. Le financement dont Sysco bénéficie, par exemple, provient essentiellement de la Nouvelle-Écosse.

Les programmes d'où les données citées ont été tirées comprennent le PRDI, comme vous le dites, le programme de développement économique des Autochtones, et enfin le programme que le gouvernement de l'époque avait établi à la suite de la modification du Tarif du Pas du Nid-de-Corbeau. Toutefois, elles ne tenaient pas compte de bon nombre d'autres

[Text]

government that, it could be agreed amongst members, are of a regional development nature.

The Chairman: For example, the ERDA agreement?

Mr. Hession: Yes.

The Chairman: Okay. Is the assistance to Devco provided through some special ERDA or simply an allocation from general revenue, or does it go to DRIE and then to Devco?

Mr. Hession: May I invite the Comptroller to speak to that?

The Chairman: Certainly.

Mr. Oliver: Devco is financed, as most Crown corporations are, under its own appropriations, and it would not appear in the numbers you referred to in your earlier question.

The Chairman: Thank you. With respect to the Sector Analysis Branch of the department, first of all, could you tell me what exactly that section does and what role it plays in the evaluation of projects, for example, in Nova Scotia?

Mr. Hession: Thank you, Mr. Chairman. The area reports directly to Mr. Brown, and perhaps he can speak to it.

Mr. Brown: There are two major sector branches, Mr. Chairman. The one that relates primarily to the projects you are talking about is the Capital and Industrial Goods area, and within this sector area there are three major sector branches: Automotive, Marine and Rail; Electronics and Aerospace; and Machinery and Electrical Equipment. That is a general breakdown of their activity.

They do a number of things. First, they are the primary location where all the intelligence is gathered as it relates to the dynamics of the domestic marketplace and the international marketplace. So they would be preparing the sector profiles we talked about yesterday.

They would also be a major location for processing all the sourcing inquiries that would be coming in from the posts abroad. They would also be co-ordinating the handling of all the investment inquiries coming in from abroad.

In addition to that, there are specific responsibilities that would relate to major projects. On the projects in Nova Scotia, for instance, where there might be an involvement, they would be very closely involved in review of any shipbuilding projects that were under way. They were and are very closely involved in the Magna Cape Breton project. They would be very closely involved in the ongoing activities with Michelin in the tire area.

So again, it would vary. Many of the activities are done through the regional office, which works in close contact with the sector branch. But depending on the kind of activity, the sector branch could in fact be doing some of these activities itself.

[Translation]

programmes fédéraux au sujet desquels les membres conviendraient sans difficulté qu'ils concernent l'expansion régionale.

Le président: L'entente EDER, par exemple?

M. Hession: Oui.

Le président: Bien. L'appui fourni à Devco se fait-il au moyen d'un EDER spécial ou simplement d'une affectation du revenu général, ou transite-t-elle par le MEIR avant de parvenir à Devco?

M. Hession: Puis-je demander au Contrôleur ce qu'il en est?

Le président: Mais certainement.

M. Oliver: De même que la plupart des corporations de la Couronne, Devco est financée en vertu de ses propres affectations de crédits, ce qui ne semble pas ressortir des chiffres que vous avez mentionnés lors de votre question précédente.

Le président: Merci. Pour ce qui est de la direction de l'Analyse sectorielle du ministère, pourriez-vous tout d'abord me préciser quelle est sa fonction et son rôle dans l'évaluation des projets, en Nouvelle-Écosse, par exemple?

M. Hession: Merci, monsieur le président. Cette direction relève directement de M. Brown, qui vous fournira peut-être les renseignements voulus.

M. Brown: En fait, monsieur le président, nous avons deux directions sectorielles principales. La direction des Biens d'équipements et biens industriels est celle qui concerne les projets auxquels vous faites référence. Elle englobe trois directions sectorielles principales: le transport routier, maritime et ferroviaire; l'électronique et l'aérospatial; la machinerie et l'équipement électrique. C'est là une description générale de leur domaine d'activités.

Leurs fonctions sont multiples. En premier lieu, elles font office de quartier général pour la collecte de renseignements concernant la dynamique des marchés canadien et international. C'est donc elles qui élaborent la documentation sectorielle dont nous avons discuté hier.

En outre, elles font office de centre de traitement pour toutes les demandes de renseignements provenant des postes à l'étranger. De même, elles assurent la coordination pour toutes les demandes d'investissement émanant de l'étranger.

De surcroît, des responsabilités spécifiques leur sont confiées dans le cas de gros projets. En Nouvelle-Écosse, par exemple, où elles pourraient être engagées dans des projets d'envergure, elles surveilleraient étroitement l'évolution de tout projet de construction navale en cours. Ainsi, elles ont suivi (et suivent encore) de très près le projet de la société Magna au Cap Breton. Elles contrôlent de très près et de façon continue l'activité de Michelin en ce qui concerne les pneus.

D'ailleurs, ces fonctions sont très variables. Bon nombre des activités se font par l'entremise du bureau régional, qui collabore étroitement avec la direction sectorielle. Tout dépendant de l'activité en cause, la direction sectorielle pourrait toutefois prendre elle-même ces activités en charge.

[Texte]

The Chairman: When I read about assistance from the federal government for a large automotive company locating in Ontario, through what mechanism is that kind of assistance provided?

Mr. Brown: Mr. Chairman, it depends on the project. There are different ways the government can assist, but generally it would be through the IRDP program, perhaps. We also have a loan guarantee mechanism that can be used. In addition to that, we have what are called duty remission programs that can be employed. But primarily it is the IRDP program that would be used in providing assistance to car plants, or whatever kind of plant you might want to talk about, whether it was in central Canada or in the east.

• 1705

Most of the aerospace projects, on the other hand, or the electronics projects, would be handled through the Defence Industry Productivity Program, because they are either defence or defence-related projects that might be undertaken.

The Chairman: Before I ask you, Mr. Dingwall, to close the questioning, I would just like to say, for the record, that I am quite satisfied with the progress being made by Enterprise Cape Breton and certainly have had personal experience with the expeditious manner in which applications are handled and in which that process is working. Certainly the greater autonomy the agency has is one of the factors permitting that success to occur.

Mr. Dingwall.

Mr. Hession: With the indulgence of the member, in responding to one of your earlier questions I may have inadvertently misinformed the Chair. When I was explaining what were the program inclusions in the numbers that were in that earlier newspaper article, you asked me if that excluded ERDAs, and I said that, yes, it did. Indeed it did not, but a further refinement has to be put on the answer. My department provides two ERDA subagreements—tourism in some instances, industrial development in others—but there are many other ERDA subagreements. So my answer should have been “Partly”: that is to say, with respect to tourism and industrial development, yes; in every other respect, no.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Dingwall.

Mr. Dingwall: I am glad the deputy minister made that correction because that was going to be one of my first questions.

Just to close out, I have not asked any questions about Sysco or the Cape Breton Development Corporation. I thought I would not raise them today, but I will certainly be holding those questions for the Minister when he appears before the committee, particularly the funding of Sysco and, indeed, the funding and the future of the Cape Breton Development Corporation.

It would be nice, however, on one of the questions I had raised on the status of the utilization of western coal, if I could

[Traduction]

Le président: Dans le cas d'une aide fédérale pour l'implantation en Ontario d'un important constructeur automobile, par exemple, pourriez-vous préciser la forme que prend cette aide?

M. Brown: Tout dépend de la nature du projet, monsieur le président. L'aide du gouvernement peut prendre plusieurs formes, mais on fera probablement appel, dans un tel cas, au PRDI. Nous avons également recours à des garanties de prêt et, en outre, à ce que nous appelons des programmes de remise de droits de douane. Dans le cas d'usines automobile, ou de toute autre usine aussi bien au Centre qu'à l'Est du pays, nous aurions recours surtout au programme PRDI.

Par ailleurs, la plupart des projets aérospatiaux en électroniques seraient pris en charge au moyen du programme de Productivité de l'industrie du matériel de défense, parce qu'il pourrait s'agir de projets de défense ou reliés à la défense.

Le président: Permettez-moi de vous dire, monsieur Dingwall, avant de vous demander d'en finir avec les questions, que je suis très heureux des progrès réalisés par Entreprise Cap Breton, et que j'ai moi-même éprouvé la rapidité avec laquelle les demandes sont traitées et, en fait, la rapidité de tout le processus. Il ne fait aucun doute que nous sommes redevables de ce succès en partie à la plus grande autonomie dont jouit l'organisme.

Monsieur Dingwall.

M. Hession: Le député voudra bien m'excuser si j'avoue qu'en réponse à l'une des questions précédentes j'ai, sans le vouloir, induit le président en erreur. Lorsque nous discutons des chiffres dans l'article de journal précédent, vous m'aviez demandé si ces chiffres ne tenaient aucun compte des programmes EDER, j'ai répondu dans l'affirmative. En fait, j'avais tort, bien que la réponse exige certains éclaircissements. Mon ministère offre deux sous-ententes EDER, sur le tourisme dans certains cas et sur l'expansion industrielle dans d'autres, mais aussi des sous-ententes EDER de beaucoup d'autres sortes. J'aurais donc dû répondre «en partie», c'est-à-dire oui en ce qui concerne le tourisme et l'expansion industrielle, et non sur tous les autres rapports.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Dingwall.

M. Dingwall: Il est heureux que le ministre adjoint ait apporté ce rectificatif, car c'était l'une de mes premières questions.

Pour conclure, je n'ai posé aucune question au sujet de Sysco ni de la Société de développement du Cap Breton. Je ne songeais pas à les poser aujourd'hui, mais je n'omettrai certainement pas de les poser au ministre lorsqu'il se présente au Comité, notamment sur la question du financement de Sysco et, d'ailleurs, sur le financement et l'avenir de la Société de développement du Cap Breton.

Je serai toutefois très reconnaissant au ministère s'il pouvait me fournir un rapport quelconque, dans un délai raisonnable,

[Text]

have some sort of report from the department fairly soon on that particular subject-matter.

On the IRDP program, from September 1984 to March 1986, 742 projects were approved for the province of Quebec, totalling in excess of \$179 million. In ERDA, Nova Scotia, with a small, relatively weak economy in that province, had 98 projects approved for something in excess of \$28 million. I am not suggesting that we not put any money into the province of Quebec, but I ask the question: is the ERDA program addressing some of the real regional economic concerns plaguing many poorer regions of the country? I am not saying that there are no regions of the province of Quebec that are deserving of moneys, but surely when you look at the figures, by a reasonable and objective standard, large sums of moneys are pouring into a heartland whereas a very weak area of the country receives very little, if any, financial assistance under that particular program.

I wonder whether the stated objectives in the legislation and the stated intentions of the government are being met under this program at present.

Mr. Lemelin: Are the figures you refer to ERDA projects only, or IRDP and ERDA?

Mr. Dingwall: No, IRDP.

Mr. Lemelin: I think the efforts in respect of regional development that the department makes cannot be assessed exclusively by looking at one or the other of our programs. One has to look at the totality of our efforts there, because there are different instruments that operate differently. IRDP, for example, is a responsive program; one where the department responds to applications made by individual firms.

• 1710

Mr. Dingwall: Mr. Chairman, just for the purposes of debate; I am not trying to be argumentative. Under the IRDP program, if it is demand driven, as such, and you are seeing large numbers of applications coming from other areas and not seeing large numbers of applications coming from other areas which are poor and have weak economies, it would seem to me that either you would want to try to redirect that program or come up with another tool which would be effective in achieving your goals, because the bottom line is, of all the programs you have, Nova Scotia got \$44 million over that time frame and the province of Quebec got in excess of \$421 million.

Mr. Lemelin: The response of our Ministers and of the department has been exactly that. The re-examination of the IRDP program is motivated, in part, by the concern you have raised. But I stress again that on the industrial development front one should not assess the performance, if you want, of our department by looking exclusively at IRDP. Indeed, on the economic development front, one would have to consider also the efforts that are made by other departments under the

[Translation]

sur l'une des questions que j'avais soulevée, c'est-à-dire l'utilisation actuelle du charbon de l'Ouest.

Pour en revenir au programme PRDI, 742 projets d'une valeur supérieure à 179 millions de dollars en tout ont été approuvés pour le Québec, entre septembre 1984 et mars 1986. en revanche, la Nouvelle-Ecosse, où l'économie est de petite envergure et relativement faible, 98 projets d'une valeur un peu supérieure à 28 millions de dollars ont été approuvés en vertu de l'EDER. Mon propos n'est pas de remettre en question l'octroi de fonds au Québec, mais de poser la question suivante: le programme EDER tient-il vraiment compte de la situation économique véritablement précaire qui existe dans certaines régions défavorisées du pays? Je ne veux pas dire qu'aucune région au Québec ne mérite de recevoir des subventions, mais si vous jetez un regard objectif et raisonnable sur les chiffres, il en ressort que des montants sont attribués à une région centrale en termes économiques, tandis qu'en vertu du même programme une région économiquement faible du pays reçoit très peu sinon aucune aide financière.

Je me demande si le programme répond actuellement aux objectifs énoncés dans la loi, de même qu'aux intentions annoncées par le gouvernement.

M. Lemelin: Les chiffres auxquels vous faites référence concernent-ils les projets EDER exclusivement, ou EDER et PRDI ensemble?

M. Dingwall: Le seul programme PRDI.

M. Lemelin: Il me semble que l'effort fourni par le ministère en termes d'expansion régionale ne peut être évalué en se concentrant exclusivement sur l'un ou l'autre de nos programmes. Il s'agit d'envisager l'ensemble de nos efforts, parce que chaque programme a son mode de fonctionnement propre. Le PRDI, par exemple, fonctionne par réaction, c'est-à-dire que le ministère s'occupe de demandes formulées par des entreprises individuelles.

M. Dingwall: Monsieur le président, je cherche simplement à discuter, sans arguties. Vous dites que le programme PRDI fonctionne selon la demande; si vous observez un grand nombre de demandes provenant de certains secteurs tandis que peu de demandes émanent d'autres secteurs pauvres, où l'économie est précaire, il me semble soit que vous essayiez de réorienter le programme, ou alors de créer un autre programme mieux adapté aux buts que vous poursuivez; car, il faut remarquer qu'en définitive, la Nouvelle-Ecosse n'a reçu que 44 millions de dollars durant cette période, en tenant compte de tous les programmes, tandis que le Québec recevait plus de 421 millions de dollars.

M. Lemelin: C'est précisément ainsi qu'ont réagi le ministère et nos ministres. Le problème que vous avez soulevé est l'une des raisons pour lesquelles nous réévaluons le programme PRDI. Mais je tiens à répéter qu'il ne faut pas évaluer la performance, si vous voulez, de notre ministère sur la question de l'expansion industrielle sur la seule base du PRDI. Il faut en fait également tenir compte des efforts effectués par les autres ministères en vertu du système EDER dans le domaine

[Texte]

ERDA system—in agriculture, mining, fisheries, and technology—in order to get, still then, a partial assessment of what the federal government does in pursuit of regional development. As you well know, there are many programs in federal departments that do have an impact on regional developments, whether it be CEIC, EMR, Communications, Agriculture, or the Department of Transport.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Dingwall and Mr. Lemelin.

I understand, from Mr. Côté, that he would like to place some questions.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Thank you, Mr. Chairman.

You mentioned \$44 million for Nova Scotia and \$421 million . . . It is a large difference. But you do not . . . demand, you are just trying to fulfil the demand, answer the demand. So before we let the figures lie, we have to know what is the quantity and the quality of the demand. I would like my colleague to consider it. I do not try to compare the figures in my riding with the next riding, the way he does. It is very difficult if I have only three demands and my neighbour has thirty demands—that I would be able to get thirty good answers. So if we are trying to compare tomatoes with tomatoes, we should have the amount of demand and the quality of demand that you have. In my riding, I know you are trying to fulfil the demand we have as best and as much as you can. And fortunately, sometimes we have demand that can be fulfilled by your department.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Côté.

Mr. Dingwall: On a point of order, Mr. Chairman. I know you are going to wrap up the meeting. I just want, through you, to thank the witnesses—the deputy minister and the two associate deputy ministers—for providing us with answers, and for being very candid in their explanations. I would only hope that for those questions we have asked for specific information that it would flow reasonably soon. I am not asking them to stay up late at night and think of answers for the questions we have raised, but they do follow a logical sequence, and if we could have that information it would be very important, and the quicker the better.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Dingwall.

On behalf of the committee and myself, I would like to thank the witnesses for their fine presentation and frank answers to all our questions.

We now adjourn to the call of the Chair.

[Traduction]

de l'agriculture, des mines, des pêcheries et de la technologie pour obtenir ce qu'on ne serait même alors qu'une évaluation partielle des efforts du gouvernement fédéral en termes d'expansion régionale. Comme vous le savez très bien, beaucoup de programmes de ministères fédéraux exercent un effet sur l'expansion régionale, qu'il s'agisse du CEIC, de l'EMR, des communications, de l'agriculture ou du ministère des Transports.

Le président: Merci beaucoup, messieurs Dingwall et Lemelin.

M. Côté aimerait lui aussi poser quelques questions.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Merci, monsieur le président.

Vous avez parlé de 44 millions de dollars pour la Nouvelle-Écosse et de 421 millions de dollars . . . L'écart est considérable. Mais on n'essaie pas . . . la demande, on ne fait qu'essayer de satisfaire et de répondre à la demande. Or, nous devons évaluer la quantité et la qualité de cette demande pour éviter que les chiffres nous induisent en erreur. Je demande à mon collègue d'envisager la question. Je ne cherche pas, comme lui, à comparer les chiffres dans ma circonscription à ceux de la circonscription voisine. Il est peu probable, si je ne formulais que trois demandes et mon voisin trente, que je puisse obtenir trente bonnes réponses. De même, il faut tenir compte de la quantité et de la qualité de la demande lorsqu'on compare des pommes avec des pommes. Je sais pertinemment que, dans ma circonscription, vous essayez de satisfaire de votre mieux à autant de demandes que possible. Et, par bonheur, votre ministère s'avère parfois en mesure de satisfaire à notre demande.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Côté.

M. Dingwall: Une simple question d'ordre, monsieur le président. Je sais que vous allez lever la séance. Je tiens, par votre entremise, à remercier les témoins, le sous-ministre et les deux sous-ministres adjoints pour leurs réponses et la franchise de leurs explications. Nous espérons simplement obtenir la réponse sur nos questions précises dans un délai raisonnable. Je ne leur demande nullement de travailler toute la nuit à nous trouver des réponses, mais nos questions suivent un ordre logique; il est donc impératif que nous disposions de ces renseignements dans les meilleurs délais.

Le président: Merci infiniment, monsieur Dingwall.

Au nom du Comité et en mon nom propre, je remercie les témoins pour leur excellente présentation et pour la franchise des réponses qu'ils nous ont fournies.

Le Comité s'ajourne jusqu'à une nouvelle convocation du président.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Raymond V. Hession, Deputy Minister;
Robert E. Brown, Associate Deputy Minister;
Claude Lemelin, Associate Deputy Minister;
J. Craig Oliver, Comptroller.

TÉMOINS

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Raymond V. Hession, sous-ministre;
Robert E. Brown, sous-ministre associé;
Claude Lemelin, sous-ministre associé;
J. Craig Oliver, contrôleur.

CA1
XC 39
R32

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 3

Wednesday, January 21, 1987

Wednesday, January 28, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 3

Le mercredi 21 janvier 1987

Le mercredi 28 janvier 1987

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Regional Industrial Expansion

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Future business

Pursuant to Standing Order 96(2), examination of Economic and Regional Development Agreements (ERDAs)

CONCERNANT:

Travaux futurs

En vertu de l'article 96(2) du Règlement, examen des Ententes de développement économique et régional (EDER)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

MEMBERS

Clément Côté
Dave Dingwall
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

MEMBRES

Clément Côté
Dave Dingwall
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, JANUARY 21, 1987

(6)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met, this day, at 3:45 o'clock p.m., the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Clément Côté, Sid Fraleigh, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Acting Member present: Don Ravis for Ken James.

Other Member present: Brian Tobin.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

The Committee met to discuss its future business.

At 3:46 o'clock, p.m., the Committee proceeded in camera.

On motion of Clément Côté, it was agreed,—That the motion adopted by the Committee on Wednesday, November 5, 1986, establishing a Sub-committee on Agenda and Procedure be rescinded.

At 4:28 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, JANUARY 28, 1987

(7)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met, this day, at 6:07 o'clock p.m., the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil.

Other Member present: Mike Forrestall.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Department of Regional Industrial Expansion: Claude Lemelin, Associate Deputy Minister; Allan Cocksedge, Assistant Deputy Minister, Tourism; Normand Plante, Federal Economic Development Coordinator, Quebec.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee proceeded to the consideration of the Economic and Regional Development Agreements (ERDAs) of the Department of Regional Industrial Expansion.

Claude Lemelin made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 7:31 o'clock p.m., the Committee proceeded in camera.

At 7:57 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 21 JANVIER 1987

(6)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 45, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (président).

Membres du Comité présents: Clément Côté, Sid Fraleigh, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Membre suppléant présent: Don Ravis remplace Ken James.

Autre député présent: Brian Tobin.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

À 15 h 46, le Comité adopte le huis clos.

Sur motion de Clément Côté, il est convenu,—Que la motion adoptée par le Comité, le mercredi 5 novembre 1986, établissant un Sous-comité du programme et de la procédure, soit révoquée.

À 16 h 28, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 28 JANVIER 1987

(7)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 18 h 07, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (président).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil.

Autre député présent: Mike Forrestall.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: Du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Claude Lemelin, sous-ministre associé; Allan Cocksedge, sous-ministre adjoint, Tourisme; Normand Plante, coordonnateur fédéral du développement économique, Québec.

En vertu de l'autorité que lui confère l'article 96(2) du Règlement, le Comité procède à l'étude des Ententes de développement économique et régional intervenues au ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Claude Lemelin fait une déclaration, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 19 h 31, le Comité adopte le huis clos.

À 19 h 57, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Wednesday, January 28, 1987

• 1805

The Chairman: I call the meeting to order. I will begin by welcoming the witnesses. Mr. Lemelin, would you be so kind as to introduce the officials who are with you tonight?

Mr. Claude Lemelin (Associate Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): Thank you, Mr. Chairman. I have with me the Assistant Deputy Minister of Tourism Canada, Mr. Allan Cocksedge; the Federal Economic Development Co-ordinator for Newfoundland, Mr. Gordon Slade; and Mr. Normand Plante, the Federal Economic Development Co-ordinator in Quebec.

The Chairman: Thank you very much. Tonight's meeting is being held, pursuant to Standing Order 96(2), on an examination of Economic and Regional Development Agreements. I would now invite you to make your presentation.

Mr. Lemelin: I have a short introductory presentation, which can be distributed to committee members if you agree.

As members know, the mission of the Department of Regional Industrial Expansion is to enhance the national economy by improving growth and international competitiveness of Canadian industry, and to promote economic development in all regions of Canada. Our department's activities are concentrated in five key areas: manufacturing, processing and service industries; regional industrial development; tourism; trade and commerce within Canada.

The pursuit of regional economic development, as you all know, requires a government-wide effort. All federal departments and agencies, therefore, are expected to respond to regional needs and opportunities. This means, for example, that the regional development aspect of the resource sectors of the economy in the departments that are in the economic envelope are the responsibility of the federal departments of Agriculture, Energy Mines and Resources, and Fisheries and Oceans.

The manufacturing sectors are essentially the responsibility of DRIE, and the service sectors are a shared responsibility among a number of departments, notably DRIE, Finance, Transport Canada, and Communications Canada. Some departments in the social envelope, such as Environment Canada and Employment and Immigration Canada, also have a significant involvement in regional development.

I also point out several departments with horizontal mandates, such as the trade side of External Affairs, MOSST—the Ministry of State for Science and Technology—the Department of Transport, the Department of Finance, and the Department of Supply and Services.

Comme pour d'autres ministères à caractère sectoriel, le mandat de développement économique régional du MEIR se traduit d'abord par la promotion du développement industriel

TÉMOIGNAGES*(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le mercredi 28 janvier 1987

Le président: La séance est ouverte. Je désire d'abord souhaiter la bienvenue aux témoins. Monsieur Lemelin, auriez-vous l'obligeance de présenter les fonctionnaires qui vous accompagnent ce soir?

M. Claude Lemelin (sous-ministre associé, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Merci, monsieur le président. J'ai avec moi M. Allan Cocksedge, sous-ministre adjoint, Tourisme; M. Gordon Slade, coordonnateur fédéral du développement économique, Terre-Neuve; et M. Normand Plante, coordonnateur fédéral du développement économique, Québec.

Le président: Merci beaucoup. La séance de ce soir est tenue en vertu de l'article 96(2) du Règlement afin d'examiner les ententes de développement économique et régional. Je vous invite maintenant à faire votre présentation.

M. Lemelin: Je ferai un court exposé liminaire, que je peux distribuer aux membres du Comité si cela vous convient.

Comme vous le savez, le ministère de l'Expansion industrielle régionale a pour mission de renforcer l'économie nationale en améliorant la croissance et la compétitivité internationales de l'industrie canadienne, et de promouvoir le développement économique dans toutes les régions du Canada. Les activités de notre Ministère s'inscrivent essentiellement dans les domaines suivants: fabrication, transformation et services; développement industriel régional; tourisme; commerce au Canada.

La poursuite du développement économique régional exige les efforts concentrés de l'ensemble du gouvernement. À cette fin, tous les ministères et organismes fédéraux doivent prendre en considération les besoins et possibilités économiques propres à chaque région. Cela signifie, par exemple, qu'au sein de l'enveloppe économique, la responsabilité du développement régional, en ce qui concerne le secteur des ressources, appartient aux ministères fédéraux de l'Agriculture, de l'Énergie, des Mines et des Ressources, et des Pêches et Océans.

Le secteur de la fabrication relève essentiellement du MEIR, alors que celui des services est la responsabilité du MEIR et des ministères des Finances, des Transports et des Communications. Certains ministères à vocation sociale, tels qu'Environnement Canada et Emploi et Immigration Canada, jouent également un rôle important en matière de développement régional.

Je dois aussi souligner que plusieurs ministères tels que Sciences et Technologie, Transports, Finances et Approvisionnement et Services ont des responsabilités horizontales.

Similar to that of other sectoral departments, DRIE's primary regional economic development mandate is to pursue industrial development in a manner that meets the needs of,

[Texte]

de manière à répondre aux besoins et à favoriser les capacités de développement dans toutes les régions canadiennes. Toutefois, notre mandat comporte aussi la coordination et l'évaluation des stratégies et des programmes fédéraux de développement de l'ensemble des ministères, le maintien du réseau des coordonnateurs fédéraux du développement économique et la gestion du système des Ententes de développement économique et régional, communément appelées les EDER.

Le gouvernement du Canada poursuit ses objectifs de développement régional par l'entremise d'une vaste gamme de programmes de dépenses, de mesures fiscales, administratives et réglementaires. À la demande du Comité, je traiterai en particulier aujourd'hui du système des Ententes de développement économique et régional, les EDER, des ententes auxiliaires qui en découlent, et notamment des ententes auxiliaires sur le développement touristique.

• 1810

Tout comme les mécanismes précédents, soit les ententes-cadres de développement, les ECD, les EDER encadrent des programmes mixtes fédéraux-provinciaux de développement économique régional.

Toutes les EDER actuelles conclues avec les provinces ont été signées en 1984. Jusqu'à présent, 105 ententes auxiliaires et protocoles d'entente ont été conclus sous l'empire de ces EDER.

The Cabinet Committee on Economic and Regional Development is charged with overall responsibility for policy and priority setting in respect of the ERDAs. As federal Minister responsible for the ERDAs, the Minister of Regional Industrial Expansion, together with his counterpart in each province, is responsible for the overall administration of the ERDA system. The federal economic development coordinator in each province assists CCERD and the Minister responsible for the ERDAs. The respective federal and provincial Ministers sponsoring subsidiary agreements are responsible for negotiating and implementing them.

With your permission, Mr. Chairman, I would like to table formally a document that has been distributed to committee members describing the ERDA system. It updates, I should point out, documentation that was provided to committee members in May 1986.

The ERDAs provide essentially three things: first, a long-term 10-year instrument for federal-provincial co-operation and co-ordination in economic development; second, a framework for joint planning and priority setting for economic development on a regional basis; and finally, a mechanism for implementing, managing, and reviewing the implementation of joint initiatives between governments as well as among departments within each government.

Le ministre de l'Expansion industrielle régionale coordonne, avec tous les ministres fédéraux qui s'occupent de questions économiques, leurs activités relatives aux EDER. En ce qui

[Traduction]

and enhances development opportunities in, all regions. Our mandate goes beyond this, however, and includes the coordination and evaluation of federal economic development programs and strategies, maintenance of the federal economic development coordinator (FEDC) network and overall management of the Economic and Regional Development Agreement (ERDA) system.

The Government of Canada addresses regional development objectives through a wide array of expenditures, taxes, and regulatory and administrative measures. At the request of the committee, I will concentrate today on ERDAs, the ERDA system and its various subsidiary agreements, and more particularly the subsidiary agreements on tourism.

Like their predecessors, the General Development Agreements (GDAs), the IRDAs provide a framework for the delivery of joint federal-provincial programs dedicated to regional economic development.

All ERDAs with the provinces were signed in 1984. Since then, a total of 105 subsidiary agreements and memoranda of understanding have been concluded under the ERDA umbrella.

Le Comité du Cabinet chargé du développement économique et régional (CCDER) assume la responsabilité générale de l'établissement des politiques et priorités liées aux EDER. Dans son rôle de ministre chargé des EDER et de concert avec ses homologues provinciaux, le ministre de l'Expansion industrielle régionale est responsable de la gestion globale du système des EDER. Le coordonnateur fédéral du développement économique de chaque province prête main-forte au CCDER et au ministre responsable des EDER. Les ministres fédéral et provinciaux concernés doivent s'occuper de la négociation et de la mise en oeuvre des ententes auxiliaires conçues en vertu de chaque EDER.

Avec votre permission, monsieur le président, j'aimerais déposer un document qui décrit le système des EDER. Il s'agit d'une mise à jour des documents présentés au Comité en mai 1986.

Le rôle des EDER est essentiellement à trois volets: d'abord, elles constituent un instrument à long terme (durée de 10 ans) de coopération et de coordination fédérale-provinciale en matière de développement économique; deuxièmement, elles constituent un cadre de planification et d'établissement de priorités en commun pour le développement économique régional; enfin, elles sont un mécanisme de mise en oeuvre, de gestion et d'examen d'activités conjointes entre les gouvernements et les ministères.

The Minister of Regional Industrial Expansion works with all federal ministers concerned with economic matters to coordinate their activities related to ERDAs. On the provincial

[Text]

concerne les provinces, chacune compte un ministre chargé de coordonner les activités, dans sa province, reliées aux EDER.

Chaque EDER prévoit que les ministres fédéraux et provinciaux responsables d'une EDER doivent se réunir de façon régulière, d'abord pour examiner où en sont rendues les activités en cours; deuxièmement, pour examiner les priorités et, au besoin, les modifier; troisièmement, pour convenir de modifier, s'il y a lieu, l'Annexe A de l'EDER; et enfin pour convenir d'un plan d'action pour l'année qui vient.

Le rôle des ministres responsables de l'EDER est alors d'identifier les priorités de développement. La responsabilité de la mise en oeuvre des activités appartient aux ministres sectoriels individuels de chaque gouvernement.

The two instruments central Ministers may use to realize the priorities for joint action outlined in the course of action are the subsidiary agreement and the memorandum of understanding. These instruments are negotiated between the provincial Minister involved and the federal line Minister responsible for the particular economic sector being addressed.

To provide you with a clear picture on where we stand, let me point out a few facts on the ERDAs. First, over \$4.4 billion has been committed by both orders of government to fund subsidiary agreements under the ERDAs. The federal share amounts to \$2.46 billion and varies among provinces in relation to their economic circumstances. Second, 86 subsidiary agreements and 19 memoranda of understanding have been signed and are now in operation. For example, there are six subsidiary agreements dealing with agriculture, six in transportation, three in fisheries, ten in forestry, nine in minerals, sixteen in industrial development, ten in tourism, seven in planning, two in science and technology, and sixteen in other areas.

Lors de la dernière rencontre des ministres responsables du développement économique le 29 octobre 1986, les ministres fédéral, provinciaux et territoriaux ont examiné le rapport préliminaire d'un groupe de travail conjoint sur le développement économique régional. Ils ont convenu alors d'entreprendre un examen du système des EDER. Cette question sera à l'ordre du jour de la prochaine rencontre des ministres prévue pour le mois de mai 1987.

• 1815

I now turn to tourism subsidiary agreements. Tourism development subsidiary agreements are now in place in each province and territory. An outline of the agreements, their timing, and the federal-provincial territorial contributions is being tabled for the committee.

Tourism represents a vibrant and growing sector of the Canadian economy. Receipts have increased over the past five years, our balance of payments deficit has decreased from \$2.2 billion in 1983 to an estimated \$1.5 billion in 1986, and our share of world-wide market has grown from 2.6 in 1983 to 2.9 in 1985.

[Translation]

side, each province has an ERDA minister who coordinates provincial ERDA-related activities.

There is a provision in each ERDA requiring the federal ERDA minister and his provincial counterpart to meet regularly to assess progress in activities already underway; to review and, as appropriate, to adjust priorities; to agree to amend, if necessary, schedule A of the ERDA; and to agree on a course of action for the coming year.

The role of ERDA ministers, then, is to identify development priorities. Responsibility for implementing the initiatives rests with the individual sectoral ministers of each government.

Les deux instruments dont disposent les ministres sectoriels pour exécuter les activités prioritaires communes décrites dans le plan d'action sont l'entente auxiliaire et le protocole d'entente. Ces instruments sont négociés par le ministre provincial concerné et le ministre fédéral responsable du secteur économique visé.

Afin de vous donner un tableau plus clair de la situation actuelle des EDER, permettez-moi de vous fournir quelques renseignements. D'abord, un montant de plus de 4,4 milliards de dollars a été engagé par les deux niveaux de gouvernement pour assurer le financement des ententes auxiliaires sous les EDER. La quote-part du gouvernement fédéral se chiffre à 2,46 milliards de dollars et elle varie d'une province à l'autre selon la situation économique de cette dernière. Ensuite, 86 ententes auxiliaires et 19 protocoles d'entente ont été signés et sont en marche. Les ententes auxiliaires sont liées à divers secteurs économiques dont l'agriculture, 6; le transport, 6; les pêches, 3; les forêts, 10; les minéraux, 9; le développement industriel, 16; la planification, 7; les sciences et la technologie, 2; et 16 autres ententes dans divers domaines.

At a meeting of economic development ministers on October 29, 1986, federal-provincial territorial ministers reviewed the preliminary report of a joint task force on regional economic development. They also agreed to a joint review of the ERDA system which is expected to take place at their next meeting in May, 1987.

Je vais maintenant parler des ententes auxiliaires sur le tourisme. Une entente auxiliaire sur le développement touristique existe actuellement dans chaque province et territoire. Un sommaire des ententes, de leurs échéances et des contributions fédérales, provinciales et territoriales sera présenté au Comité.

Le tourisme est un secteur de l'économie canadienne témoignant d'une croissance importante. Les recettes touristiques ont augmenté au cours des cinq dernières années. Le déficit de la balance des paiements est passé de 2.2 milliards de dollars en 1983 à environ 1.5 milliard de dollars en 1986. Notre part du marché mondial est passée de 2.6 p. 100 en 1983 à 2.9 p. 100 en 1985.

[Texte]

Ceci démontre que l'industrie touristique canadienne peut jouer un rôle important dans la stimulation de notre économie. À l'heure actuelle, plus de 600,000 Canadiens sont employés dans le secteur touristique. De plus, les revenus générés par ce secteur excèdent les 20 milliards de dollars.

Les ententes auxiliaires sur le développement touristique ont été développées de concert avec les provinces et les territoires afin d'assurer le développement de produits touristiques de calibre international. De plus, ces ententes visaient à appuyer les efforts de l'industrie pour la promotion de ces produits dans les marchés américains et outre-mer. Ces ententes mettent donc l'accent sur les produits de calibre international et la commercialisation sur les marchés internationaux.

The combined federal-provincial territorial commitment to subagreements is about \$380 million, with federal funding in excess of \$200 million. Most agreements run through 1989-1990. The typical subagreement includes programs covering research, industry association support, development of travel generators—such as attractions, events, and so on—facilities development, and marketing. All of these programs focus on the key goal of international competitiveness.

The Minister of State for Small Business and Tourism, the Hon. Bernard Valcourt, at the November 1986 federal-provincial meeting of tourism ministers discussed subsidiary agreements with his colleagues. It was agreed to review bilaterally the existing agreements over the next few months to ensure that funds are being spent effectively. The Minister will be meeting with each of his colleagues to consider whether improvements may be made in key projects.

That concludes, Mr. Chairman, my opening remarks.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Lemelin. Mr. Brisco, would you like to proceed with some questioning?

Mr. Brisco: Thank you very much, Mr. Chairman. I would like to address, since we are talking about tourism among other things, the subsidiary agreement with the Province of British Columbia for \$30 million. To start out with, I would like an indication as to how many members of DRIE staff in Vancouver are solely responsible for the conduct of this agreement, or whether their duties are divided between the tourism sector and other elements of the subagreements with the Province of British Columbia.

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, I would like to refer the question to Mr. Cocksedge, the ADM responsible for tourism.

Mr. Allan Cocksedge (Assistant Deputy Minister, Tourism, Department of Regional Industrial Expansion): At the present time the program is managed by a manager who is responsible for a number of sectors, including tourism, and there are two full-time officers and one full-time support staff dedicated to

[Traduction]

All of this indicates the potential of Canada's tourism industry to play an important role in stimulating our economy. Tourism employs over 600,000 Canadians, and income from this sector is in excess of \$20 billion.

Tourism development subagreements were developed with the provinces and territories to ensure continued development of internationally competitive tourism products across Canada and to support the industry's efforts to promote these products in the U.S.A. and overseas. Thus the focus of these agreements, by and large, is on internationally competitive products and international marketing.

Les engagements fédéraux, provinciaux et territoriaux dans le cadre de ces ententes s'élèvent aux environs de 380 millions de dollars, la part fédérale étant de plus de 200 millions de dollars. La plupart des ententes viennent à échéance en 1989-1990. Les ententes comprennent des programmes visant les domaines suivants: recherche, appui aux associations de l'industrie; développement des incitateurs touristiques tels que attrait, événements, etc.; développement des installations et commercialisation. Tous ces programmes sont axés sur la concurrence internationale.

Le ministre d'État chargé du Tourisme et des Petites entreprises, l'honorable Bernard Valcourt, à la réunion des ministres fédéral et provinciaux chargés du Tourisme, qui a eu lieu en novembre 1986, a discuté des ententes auxiliaires avec ses collègues. Tous ont été d'accord pour revoir les ententes sur une base bilatérale durant les mois à venir afin de s'assurer que les fonds restant soient engagés et dépensés plus efficacement. Le ministre se réunira avec chacun de ses collègues afin de considérer chaque entente, des améliorations pouvant être apportées aux projets majeurs.

Cela conclut, monsieur le président, mes remarques préliminaires.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Lemelin. Nous allons maintenant passer aux questions. Monsieur Brisco, voulez-vous commencer?

M. Brisco: Merci beaucoup, monsieur le président. Puisqu'il est question de tourisme, j'aimerais parler de l'entente auxiliaire de 30 millions de dollars avec la province de la Colombie-Britannique. Pour commencer, j'aimerais savoir combien il y a à Vancouver d'employés du MEIR dont les fonctions consistent uniquement à mener à bien cette entente, ou si leurs fonctions sont divisées entre le secteur du tourisme et d'autres éléments des ententes auxiliaires conclues avec la province de la Colombie-Britannique.

M. Lemelin: Monsieur le président, j'aimerais que M. Cocksedge, le sous-ministre adjoint chargé du tourisme, réponde à cette question.

M. Allan Cocksedge (sous-ministre adjoint, Tourisme, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Actuellement, le programme est administré par un gestionnaire qui est responsable d'un certain nombre de secteurs, y compris le tourisme. Il y a en outre deux agents et un employé de soutien

[Text]

not only the administration of the subagreement but also other tourism initiatives in B.C.

Mr. Brisco: Now when you say a full-time manager, are you referring to the director general?

Mr. Cocksedge: No, I am referring to a director reporting to the regional executive director, who is responsible for trade and tourism.

Mr. Brisco: Okay. And you say that these people, these two full-time officers, address other matters related to the tourism industry outside of the terms of reference of the agreement itself?

• 1820

Mr. Cocksedge: I meant to say, in terms of handling projects, the administration of the agreement is a major part of their job. They are also involved in relating to the industry generally in British Columbia, working with the tourism association in B.C., and working with other provincial departments on issues like training and so on. These are related to the agreement, but they extend beyond it in some cases.

Mr. Brisco: Who are the two officers? Would you have their names?

Mr. Cocksedge: The manager is Ed Bobinski and the officers are Peter Maundrell and Ken Bouchard. I do not know the name of the support staff.

Mr. Brisco: Mr. Maundrell is no longer with you.

Mr. Cocksedge: He will be leaving shortly, but he will be replaced.

Mr. Brisco: I am delighted to hear that. How many projects have been funded in British Columbia? What are they, where are they, and how much from the total agreement has been spent on these projects?

Mr. Cocksedge: As I think you indicated earlier, the total value of the agreement is \$30 million. It is a 50-50 split between the federal and provincial governments. To date, \$5.7 million of that \$30 million has been committed. The major projects which have been approved include the Columbia Valley airport upgrading, the Vance Creek Hotel expansion, the Tyaughton Lake resort establishment, the Campbell River fishing pier and the Kelowna Capri Hotel convention centre.

Mr. Brisco: That cost you \$5.7 million. It was my understanding some of the tourism dollars went to the Kuskanax Lodge in Nakusp. Is that correct?

Mr. Cocksedge: I do not know. I would have to check.

Mr. Brisco: It is also my understanding \$500,000 went to the Okanagan Lake resort at Kelowna. Is that correct?

Mr. Cocksedge: I think it is still under process, but I can check that as well.

[Translation]

à plein temps qui s'occupent également d'autres initiatives en matière de tourisme en Colombie-Britannique.

M. Brisco: Lorsque vous parlez d'un gestionnaire à plein temps, voulez-vous dire un directeur général?

M. Cocksedge: Non, je parle d'un directeur qui relève du directeur exécutif régional responsable du tourisme et du commerce.

M. Brisco: Très bien. Vous dites que ces gens, ces deux agents à plein temps, s'occupent de questions relatives à l'industrie du tourisme en plus d'administrer l'entente elle-même?

M. Cocksedge: L'administration de l'entente constitue une partie importante de leur travail. Ils s'occupent également de faire la liaison avec l'industrie en général en Colombie-Britannique, avec l'Association touristique de Colombie-Britannique et avec d'autres ministères provinciaux sur des questions telles que la formation, etc. Ces questions sont liées à l'entente, mais elles vont parfois au-delà de l'entente.

M. Brisco: Qui sont ces deux agents? Quels sont leurs noms?

M. Cocksedge: Le gestionnaire est Ed Bobinski et les agents sont Peter Maundrell et Ken Bouchard. Je ne connais pas les noms des employés de soutien.

M. Brisco: M. Maundrell ne travaille plus avec vous.

M. Cocksedge: Il partira sous peu, mais il sera remplacé.

M. Brisco: Je suis heureux de l'entendre. Combien de projets avez-vous financé en Colombie-Britannique? Quels sont-ils? Où sont-ils et combien d'argent a été consacré à ces projets?

M. Cocksedge: Comme vous l'avez dit plus tôt je crois, la valeur totale de l'entente est de 30 millions de dollars. Les gouvernements fédéral et provincial participent à part égale au financement. À ce jour, la somme de 5.7 millions de dollars a été engagée. Parmi les principaux projets qui ont été approuvés, il y a la modernisation de l'aéroport de Columbia Valley, l'agrandissement de l'hôtel de Vance Creek, le centre de villégiature du lac Tyaughton, une jetée pour la pêche sur la rivière Campbell et le centre de congrès de l'hôtel Capri à Kelowna.

M. Brisco: Cela vous a coûté 5.7 millions de dollars. Je croyais qu'une partie de l'argent consacré au tourisme était allée au Kuskanax Lodge de Nakusp. Est-ce exact?

M. Cocksedge: Je ne sais pas, je devrai vérifier.

M. Brisco: Je croyais également que 500,000\$ de dollars avaient été consacrés au centre de villégiature du lac Okanagan à Kelowna. Est-ce exact?

M. Cocksedge: Je crois que le projet est toujours en cours, mais je peux vérifier.

[Texte]

Mr. Brisco: It was announced about a year ago, so I am surprised it would be under process still.

Mr. Cocksedge: It might have been announced pursuant to the earlier agreement. I am not sure.

Mr. Brisco: Would you be aware if the Okanagan Lake resort was in receivership, or close to it, was taken over in terms of management by the CPR, and that we gave CPR \$500,000 to help bring the facility up to standard?

Mr. Cocksedge: I am not aware of it, but I can check it. You have to appreciate the program is managed at the regional level by the regional executive director. Some details of the projects do not come to me unless the value of the project is over a certain amount.

Mr. Brisco: I see. Is there an active pursuit of projects? Have officials taken steps of looking first-hand at the potential in various parts of the province? Have they assessed those tourism possibilities?

Mr. Cocksedge: Since I have been in this job, which is just a little under a year, there have been active discussions by the DRIE office, not only with the industry, but also with the provincial tourism authority. Of course, they are the other party to the agreement. The preoccupation in 1986 has been with Expo. The discussions are to look beyond the development of the tourism industry in B.C. after Expo 86. Discussions have not been easy because of the obvious preoccupation with Expo. I do not have to remind you of the success of Expo.

Recently we have been meeting with Mike Horsey, the deputy minister of tourism in British Columbia, to work out a strategy consistent with some of the intent by the provincial government, our own interest in being involved in developing certain destination areas in B.C., and certain particular initiatives such as the cruising possibilities in the port of Vancouver.

Mr. Brisco: Mr. Chairman, according to the records the agreement has been in place since August 21, 1985. We are now some 17 months into a 5-year agreement. According to my information, we have funded something in the order of 16 projects to date. We have a \$30 million agreement. I can appreciate that in the first year there is some start-up time, but of that \$30 million we have only spent \$5.7 million to date.

• 1825

It is also my understanding that in terms of tourism development directed at destination points, if you will, which is within the framework of the agreement, British Columbia has the poorest record in Canada in terms of projects funded. Could you comment on this?

Mr. Cocksedge: Poorest record in what sense, sir?

Mr. Brisco: The sense that of all the tourism subsidiary agreements with the other provinces, the record of British Columbia is the poorest.

[Traduction]

M. Brisco: Le projet a été annoncé il y a environ un an, et je suis étonné qu'il soit toujours en cours.

M. Cocksedge: Il est possible qu'il ait été annoncé à la suite d'une entente précédente. Je ne suis pas certain.

M. Brisco: Savez-vous si le centre de villégiature du lac Okanagan a fait on est sur le point de faire faillite, si c'est le CP qui l'administre et si nous avons accordé 500,000\$ au CP afin de relancer cet hôtel?

M. Cocksedge: Je ne suis pas au courant, mais je peux le vérifier. Vous devez comprendre que le programme est administré au niveau régional par le directeur exécutif régional. Certains détails concernant les projets ne sont portés à mon attention que lorsque la valeur du projet dépasse une certaine somme.

M. Brisco: Je vois. Cherche-t-on activement à mettre sur pied des projets? Est-ce qu'on examine d'abord le potentiel des diverses régions de la province? A-t-on évalué ces possibilités dans le domaine du tourisme?

M. Cocksedge: Depuis que j'occupe ce poste, c'est-à-dire un peu plus d'un an, le bureau du MEIR s'entretient activement non seulement avec l'industrie, mais également avec les autorités provinciales en matière de tourisme. Bien sûr, ils sont partenaires dans l'entente. En 1986, il a surtout été question de l'Expo. Les entretiens doivent aller au-delà du développement de l'industrie touristique en Colombie-Britannique après Expo 86. Les entretiens n'ont pas été faciles en raison des préoccupations évidentes concernant l'Expo. Je n'ai pas à vous rappeler le succès de cette dernière.

Récemment, nous avons rencontré Mike Horsey, le sous-ministre du tourisme en Colombie-Britannique, afin de mettre au point une stratégie conforme à l'intention du gouvernement provincial, à notre désir de participer au développement de certaines régions touristiques en Colombie-Britannique, et à certaines initiatives telles que les possibilités de croisières dans le port de Vancouver.

M. Brisco: Monsieur le président, cette entente de cinq ans est en vigueur depuis le 21 août 1985, soit 17 mois. Selon les renseignements dont je dispose, nous avons financé environ 16 projets à ce jour. Il s'agit d'une entente de 30 millions de dollars. Je peux comprendre qu'il y ait une période de démarrage au cours de la première année, mais des 30 millions de dollars dont nous disposons, seulement 5.7 millions de dollars ont été dépensés à ce jour.

Je crois également qu'en ce qui concerne le développement touristique axé sur les destinations, qui s'inscrit dans le cadre de l'entente, la Colombie-Britannique arrive au dernier rang au Canada pour ce qui est des projets financés. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

M. Cocksedge: Arrive au dernier rang dans quel sens, monsieur?

M. Brisco: En ce sens que par rapport à toutes les ententes auxiliaires concernant le tourisme, signées avec les autres provinces, la Colombie-Britannique se classe au dernier rang.

[Text]

Mr. Cocksedge: The record in the sense of applications to approvals or the moneys expended?

Mr. Brisco: In the sense of the number of applications that have been funded.

Mr. Cocksedge: It is very difficult to compare because the starting points are different and in some cases, the signing dates are different for the agreements.

Mr. Brisco: Yes, I understand that.

Mr. Cocksedge: I think in fairness, though, that the combination of the first year, as you indicated, which always has some start-up issues, plus the preoccupation, quite frankly, by the provincial government with Expo, has meant a lot more energy—and we were obviously involved from this end as well—devoted to making Expo work than perhaps on the provincial side, in particular, which was dedicated to the tourism projects beyond Expo.

My sense is that you will see in the second and third years of the agreement in particular an acceleration of projects being approved once the destination areas have been clearly delineated so that we know we are spending money in the right way.

Mr. Brisco: Okay, you raise two points that I would appreciate some elaboration on. One is Expo; was any money out of this subsidiary agreement spent on Expo?

Mr. Cocksedge: No, not out of the subagreement, but there were federal moneys spent out of Tourism Canada's budget for marketing aspects of Expo and of course the other moneys that related to Expo itself, but the demands on the time of the officers at the local level in working with Expo officials was very demanding.

Mr. Brisco: I can understand it. You indicate that now that it is behind you, the department will address the identified destination points. Are all those destination points identified or have they yet to identify all of them? Whether they are identified or have yet to be identified, what areas or points have been identified and what was the process? What were the terms of reference? What were the criteria to identify those particular destination points?

Mr. Cocksedge: Starting back at the beginning, there was a significant amount of research done by both the federal government and the B.C. government in particular in the American market and in particular, as you probably know, in California. Based on this market research, it was clear that the touring experience and the cultural experience, which was more recently identified in the research findings, were in addition to the traditional outdoors experience the three sorts of products that B.C. had to offer.

The discussions on how you delineate the destination zones were linked also to a discussion of how you package tours because many of the tourists that B.C. can attract who come from California are your older tourists who normally require more organization of a trip than someone just taking a drive, so there have been two sets of conversations going on, one about what are the areas that we want to do package touring around.

[Translation]

M. Cocksedge: Au dernier rang pour ce qui est des demandes, des approbations ou de l'argent dépensé?

M. Brisco: Pour ce qui est du nombre de demandes qui ont été financées.

M. Cocksedge: Il est très difficile d'établir une comparaison parce que les points de départ sont différents, et, dans certains cas, les dates de signature des ententes sont différentes.

M. Brisco: Oui, je comprends.

M. Cocksedge: En plus de la période de démarrage au cours de la première année, nous avons consacré beaucoup plus d'énergie à la réussite de l'Expo que ne l'a fait le gouvernement provincial qui s'est occupé surtout de projets touristiques en dehors de l'Expo.

A mon avis, au cours de la deuxième et de la troisième année de l'entente, les projets seront approuvés à un rythme beaucoup plus rapide une fois que nous aurons clairement établi les destinations et que nous saurons que les fonds iront au bon endroit.

M. Brisco: Très bien, vous avez soulevé deux points sur lesquels j'aimerais plus de détails. D'abord, l'Expo; a-t-on consacré à l'Expo des fonds provenant de l'entente auxiliaire?

M. Cocksedge: Non, mais des fonds fédéraux provenant du budget de Tourisme Canada ont servi à des projets de commercialisation de l'Expo ainsi que d'autres fonds liés à l'Expo même. Mais les agents ont dû passer beaucoup de temps au niveau local à travailler avec les représentants officiels de l'Expo.

M. Brisco: Je comprends. Vous dites que maintenant que l'Expo est terminée, votre ministère s'occupera des destinations qui ont été choisies. Ces destinations ont-elles été toutes établies? Qu'elles aient été établies ou non, quelles régions ou quelles destinations avez-vous choisies et de quelle façon l'avez-vous fait? En quoi consistait le mandat? Quels étaient les critères de sélection de ces destinations?

M. Cocksedge: Pour revenir au début, le gouvernement fédéral et le gouvernement de la Colombie-Britannique ont fait beaucoup de recherches, notamment sur le marché américain et en Californie. D'après cette étude de marché, on a conclu que, en plus de l'expérience traditionnelle du plein air, la Colombie-Britannique pouvait offrir des voyages culturels et touristiques.

Lorsqu'on établit les destinations, il faut également tenir compte des voyages organisés, car bon nombre de touristes californiens qui viennent visiter la Colombie-Britannique sont des gens plus âgés dont les voyages demandent habituellement une plus grande organisation. Il s'agit donc de déterminer quelles régions se prêtent à des voyages organisés.

[Texte]

Obvious examples, in addition to the lower mainland itself, would be up the Fraser Valley, the division of the island into discreet package areas where people could tour; then you have the whole northern sections of B.C., you have the Kootenay area that has also been identified.

The process has been one of discussion and negotiation between officials and the industry at both levels of government to determine the area, how it should be developed, and how it then could be marketed. It is an iterate process that has been going on.

I was involved myself in some very early meetings in the middle of Expo in June and those have been proceeding. You mentioned Peter Maundrell's move to the provincial government; it is his interest in carrying on this work that partly motivated his going, so he will continue on doing this work with the provincial government.

• 1830

The other reality is that the tourism industry—and I am sure you are familiar with the Tourism Industry Association of B.C.—is not well organized. There is not an easily definable industry group to speak with. Part of this exercise has been to develop the industry associations so there is a more collective voice to talk to. Notwithstanding the \$30 million agreement, most of the investment money is not going to be government money. It is going to be private-sector money, and the investment opportunities have to be developed and packaged in a way that will attract private-sector financing, particularly equity financing as opposed to debt financing from the banks.

Mr. Lemelin: I would be in a position to provide the hon. member with a perspective on the rate of spending in B.C. relative to other western provinces.

Mr. Brisco: I have another question I would like to get on to while I still have time. I have identified two projects of which there was not an awareness, Mr. Cocksedge, of federal money under the tourism agreement. You have indicated your interest in providing me with a list of the 16 projects funded in British Columbia.

Another one that was not mentioned was the Ainsworth Hot Springs. I am familiar with it because it happens to be in my constituency, but I would like to point out that this project took a full year to reach a decision on. The result of that full year in the mountains of British Columbia, where we get deep snow and deep frost, is that it put the whole project behind a year. He was finally notified at the onset of winter of 1986-87. Now there is not a damn thing he can do until after run-off. So we are looking at probably late April before he can get started. That means that this hotel project is not going to be available to the public until next year. He cannot possibly complete the project.

So a project funded under this subagreement, which took a full year to be processed and approved, has in effect had that kind of negative impact on this particular facility. My

[Traduction]

Par exemple, en plus du sud de la province, il pourrait y avoir des voyages organisés le long de la vallée du Fraser, et l'on pourrait diviser l'île en différentes régions où les gens pourraient faire des voyages organisés; vous avez ensuite toutes les régions au nord de la Colombie-Britannique, et la région du Kootenay a également été choisie.

Il y a eu des entretiens et des négociations entre les fonctionnaires des deux gouvernements et l'industrie afin de déterminer les régions, ainsi que la façon de les développer et d'en assurer la promotion.

J'ai d'ailleurs participé aux toutes premières rencontres alors que l'Expo battait son plein en juin. Vous avez mentionné que Peter Maundrell est passé au gouvernement provincial; son départ a été motivé en partie par son intérêt pour ce travail, et il continuera donc ce même travail avec le gouvernement provincial.

Il y a ensuite le fait que l'industrie du tourisme—vous connaissez certainement l'Association touristique de la Colombie-Britannique—n'est pas bien organisée. Il n'y a pas de groupe dans l'industrie qui puisse servir d'interlocuteur. Cet exercice visait en partie à créer des associations de façon à ce que nous ayons un interlocuteur collectif auquel nous adresser. Malgré l'entente qui prévoit 30 millions de dollars, la plupart des investissements ne proviendront pas du gouvernement. L'argent proviendra du secteur privé, et il nous faut donc créer des possibilités d'investissement et les présenter de façon à attirer des fonds privés surtout par des émissions d'actions plutôt que par des emprunts bancaires.

M. Lemelin: Je pourrais donner à l'honorable député un feuillet où figure le rythme des dépenses en Colombie-Britannique comparé à celui des autres provinces de l'Ouest.

M. Brisco: J'aimerais passer à une autre question pendant qu'il me reste encore du temps. J'ai relevé deux projets qui n'ont pas profité des crédits prévus aux termes de l'entente sur le tourisme, monsieur Cocksedge. Vous vous êtes montré disposé à me donner la liste des 16 projets financés en Colombie-Britannique.

Il n'a pas non plus été question du projet concernant les *Ainsworth Hot Springs*. Je le connais parce qu'il se trouve dans ma circonscription et, à ce sujet, j'aimerais faire remarquer qu'il s'est écoulé une année entière avant qu'une décision soit prise. Or, dans les montagnes de la Colombie-Britannique, où la neige est épaisse et le gel profond, cette lenteur a retardé tout le projet d'un an. Le propriétaire a fini par être prévenu au début de l'hiver 1986-1987. Maintenant il ne peut absolument rien faire avant le dégel. Il faudra donc probablement qu'il attende la fin du mois d'avril avant de pouvoir donner suite à ce projet. Ainsi l'hôtel ne sera pas ouvert au public avant l'an prochain. Il lui est tout à fait impossible de terminer le projet plus tôt.

Ainsi, il a fallu une année entière pour étudier et approuver le financement d'un projet aux termes de cette entente auxiliaire, et cela a entraîné ce genre de conséquences néfastes.

[Text]

understanding is that this same snail-like pace is prevalent in other projects, and I would like to know why. What has gone wrong? Where have we gone off the rails that it takes a whole year for a department to decide whether or not a project is viable? I find it inexcusable.

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, if I may reply briefly, I would like to point out, first of all, that the implementation of the tourism subagreements, like all ERDA subagreements, are entrusted to federal-provincial management committees. In other words, there is a requirement to proceed on a cooperative basis with provincial authorities, and there can be delays in reaching agreement on the appropriate priorities.

The second point that I would like to make is that one of the aspects of the ERDA review that Ministers have undertaken as a result of the last ministerial meeting is precisely to reexamine the processing and decision-making in implementing the ERDAs.

Thirdly, we have been directed by Mr. Côté and Mr. Valcourt to look at our own share of administrative processing to ensure that there are no snags in the process that are purely of federal origin.

• 1835

Mr. Brisco: Surely there must have been subagreements before under tourism, if not with British Columbia then with other provinces, upon which some experience could be drawn.

I come back to my request. I would like to know why it took a full year for this project finally to get its approval, and whether or not there are other examples out there, whether they be in British Columbia or New Brunswick, of this kind of unconscionable delay.

The Chairman: Would it be possible to get the regional officials to give a response to that question?

Mr. Brisco: I would be very interested, because I am concerned. The statement is out there—it is not my statement, but the statement is out there—that only 16 projects . . . and I still seek to have those projects identified, where they are precisely, and at what cost, and how long it has taken to launch them . . . why it is we have only got that far down the road.

I do understand, and I respect the concern you have raised, Mr. Cocksedge, about Expo. I can understand that would certainly consume a great deal of your time. But by the same token, I would think there is a body of expertise within the department that would understand that in the tourist industry time is of the essence.

Mr. James: I was interested, Mr. Lemelin, in your statement about decentralization, or your regional . . . it appears you were talking about decision-making or . . . your set-up there, as to how it exactly . . . maybe a bit of an explanation on how it works. I have been made to understand that DRIE is a very decentralized department. In connection with tourism, and enacting these agreements . . . how we might . . . how that

[Translation]

D'après ce que l'on m'a dit, d'autres projets ont également été victimes de cette même lenteur, et j'aimerais savoir pourquoi. Qu'est-ce qui ne va pas? Pourquoi faut-il à un ministère toute une année pour décider si un projet est ou non viable? À mon avis, c'est inexcusable.

M. Lemelin: Monsieur le président, permettez-moi de répondre brièvement et de faire remarquer tout d'abord, que ce sont des comités de gestion fédéraux-provinciaux qui sont chargés de la mise en oeuvre des ententes auxiliaires sur le tourisme, ainsi que de toutes les EDER. En d'autres termes, il faut collaborer avec les responsables provinciaux, et le temps qu'il faut pour s'entendre sur les priorités peut entraîner des retards.

J'aimerais également faire remarquer que l'examen des EDER que les ministres ont entrepris après la dernière réunion ministérielle, vise notamment à revoir l'étude des demandes et le mécanisme de prise de décisions dans le cadre de la mise en oeuvre des EDER.

Enfin, MM. Côté et Valcourt nous ont donné l'ordre d'examiner notre propre procédure administrative afin de nous assurer que nous ne sommes pas responsables de retards dans l'étude des demandes.

M. Brisco: Il a certainement dû y avoir déjà des ententes auxiliaires sur le tourisme, sinon avec la Colombie-Britannique du moins avec d'autres provinces, et ces ententes ont dû permettre d'acquérir une certaine expérience.

Je reviens à ma question. J'aimerais savoir pourquoi il a fallu une année entière avant de finalement autoriser ce projet; j'aimerais également savoir si l'on trouve d'autres exemples, que ce soit en Colombie-Britannique ou au Nouveau-Brunswick, de retards aussi déraisonnables.

Le président: Pourrait-on demander aux fonctionnaires régionaux de répondre à cette question?

M. Brisco: Cela m'intéresse beaucoup, car je suis inquiet. On a dit—ce n'est pas moi qui l'ai dit, mais on a dit—qu'il n'y avait que 16 projets . . . et j'attends toujours que l'on me précise lesquels, où ils se trouvent exactement, combien ils ont coûté, combien de temps il a fallu pour les mettre en marche . . . et pourquoi l'on n'est pas plus avancé.

Je comprends et j'admets les raisons que vous avez données au sujet de l'Exposition, monsieur Cocksedge. J'admets que cela a pu certainement prendre beaucoup de votre temps. Toutefois, j'aurais pensé qu'il y avait au ministère des spécialistes à même de comprendre que, dans l'industrie touristique, le temps presse.

M. James: Monsieur Lemelin, ce que vous avez dit au sujet de la décentralisation, ou de la régionalisation, m'a intéressé . . . Il m'a semblé qu'il était question de prise de décisions ou . . . Votre organisation là-bas, comment exactement . . . Peut-être pourriez-vous nous donner une brève explication des rouages. Je me suis laissé dire que le MEIR est un ministère très décentralisé. En ce qui concerne le tourisme,

[*Texte*]

works. And if you have any comment on the disadvantages, it would be helpful.

Mr. Lemelin: I may focus first on the ERDA subagreements and their administration, and perhaps ask my colleagues, who do this sort of work daily, to add to my comments.

Essentially, the implementation of each subagreement is entrusted to a federal-provincial management committee. On our side, for those agreements that are the responsibility, say, of the Department of Regional Industrial Expansion, our regional directors or their delegates represent the federal government on the management committee. The decisions are generally taken on a consensus basis, with the federal and provincial officials attempting to agree on specific projects.

You will recognize that in virtually all areas—and that is particularly true of tourism—there are always more competing projects than dedicated funds, so that priorities have to be established, choices have to be made, on the basis of what has the greatest development potential, or which parts of a province have the greatest need. When officials cannot agree, the matter is referred to Ministers for a decision. There again, the two Ministers seek to achieve a consensus. That essentially is how decisions are made on projects.

Mr. Gordon Slade (Federal Economic Development Coordinator, Newfoundland, Department of Regional Industrial Expansion): I do not think, Mr. Chairman, I can add anything further to that.

Mr. James: So when the DRIE people located, say in Ontario's case, they would probably end up being some of the same people who end up on the management committee from your decentralized location. So initially they would deal with Department of Industry, Trade and Technology people, say, or whomever, in the province of Ontario, as they develop this ERDA, or did develop it. That is how it took place.

Mr. Lemelin: That is right. The ERDAs with Ontario are managed essentially out of our Toronto office. And the reason for this is quite simple. It is that the people who are on the ground, who are located in Ontario, who deal daily with provincial officials, are best placed to advise the Minister on what is best for Ontario, within the framework of the agreement.

Mr. James: Sure.

Mr. Lemelin: The division of responsibility between the headquarters sector of Tourism Canada and the regional offices is essentially that the basic policy functions, the marketing policy, the product development policy, are set here in headquarters by the Ottawa staff, as well as the actual implementation of the national marketing program abroad. This is managed directly from Ottawa. All regional operations are entrusted to our regional offices.

[*Traduction*]

et la mise en oeuvre de ces ententes... Comment pourrions-nous... ? Comment cela fonctionne-t-il? Si vous voulez également nous parler des inconvénients, ce serait utile.

M. Lemelin: Permettez-moi d'abord de vous parler des ententes auxiliaires et de leur administration et ensuite je demanderai peut-être à mes collègues, puisqu'ils y travaillent quotidiennement, de compléter mes remarques.

En fait, c'est à un comité de gestion fédéral-provincial que l'on confie la mise en oeuvre de chaque entente auxiliaire. Puisqu'au fédéral, ces ententes relèvent du ministère de l'Expansion industrielle régionale, ce sont nos directeurs régionaux ou leurs délégués qui nous représentent au comité de gestion. Les responsables fédéraux et provinciaux essaient de s'entendre sur des projets précis et fondent leurs décisions d'une façon générale sur la consultation.

Vous comprendrez que, dans presque tous les secteurs—et c'est tout particulièrement vrai dans le cas du tourisme—il y a toujours plus de projets que d'argent, et il faut donc fixer des priorités, faire des choix, en se fondant sur le meilleur potentiel de développement ou sur la région la plus nécessaire d'une province. Lorsque les responsables n'arrivent pas à s'entendre, on demande au ministre de se prononcer. Là encore, les deux ministres cherchent le compromis. Essentiellement, c'est ainsi qu'une décision est prise.

M. Gordon Slade (coordonnateur fédéral du développement économique, Terre-Neuve, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Monsieur le président, je ne crois pas être en mesure d'ajouter quoi que ce soit.

M. James: Donc les fonctionnaires du MEIR, qui se trouvent par exemple en Ontario, se retrouveront probablement au sein du comité de gestion de l'Ontario. Au départ, ce sont eux qui travaillent avec les fonctionnaires provinciaux du ministère ontarien de l'Industrie, du Commerce et de la Technologie en vue de mettre au point l'EDER qui vise l'Ontario. Est-ce ainsi que les choses se sont passées?

M. Lemelin: En effet. C'est à partir de notre bureau de Toronto surtout que nous administrons les EDER avec l'Ontario. Et l'on comprendra facilement pourquoi. Ce sont les fonctionnaires sur place, ceux qui se trouvent en Ontario, qui traitent quotidiennement avec les fonctionnaires provinciaux, qui sont le mieux placés pour conseiller le ministre sur ce qui conviendrait le mieux à l'Ontario, dans le cadre de l'entente.

M. James: Certainement.

M. Lemelin: Les responsabilités sont partagées entre le siège social de Tourisme Canada et les bureaux régionaux, essentiellement de la façon suivante: la formulation des politiques—politique de commercialisation et politique de conception des produits—est effectuée ici au siège social par le personnel d'Ottawa tout comme d'ailleurs la mise en oeuvre de notre programme national de commercialisation à l'étranger. Tout cela relève directement d'Ottawa. Toutes les activités régionales sont confiées à nos bureaux régionaux.

[Text]

• 1840

Mr. James: So when that ERDA with Ontario was signed, the Toronto-based DRIE people—

Mr. Lemelin: That is right.

Mr. James:—who are not necessarily specialized tourism people—I assume they are DRIE people, broadly based—worked with industry and trade people and with the province as they looked at putting together this agreement.

Mr. Lemelin: But there are tourism specialists.

Mr. James: There are tourism specialists in Toronto.

Mr. Lemelin: Yes, we have eight tourism specialists in Toronto, and these are the people who interface daily, regularly, with provincial authorities in the management of the ERDA subagreements.

Mr. James: Eight people for \$22 million over that number of years?

Mr. Lemelin: They do more than just manage the agreements; they are responsible for all aspects of the development of the tourism industry in Ontario, which is a very large industry, as you know. We do many more things as a federal government responsible for tourism than fund projects under the agreement.

Mr. James: Such as?

Mr. Lemelin: We relate with industry associations in the province. We keep ourselves aware of their needs. They have a wide range of concerns. I might mention the taxation issues, for example, which are significant ones for that sector of the economy as the others. It is our job to keep ourselves well briefed on what the concerns of the industry are, what they see as the opportunities for development, and what the remedies are, what the obstacles are to growth in that sector of the economy as well as others.

Mr. James: Okay.

Mr. Cocksedge: I might add another major initiative. Ontario is involved in a lot of piloting of products, and one of them is the cultural product of which you may be aware. That is a major initiative that, I might add, is also being done elsewhere, but it consumes virtually the full time of one officer.

What we are trying to do is define in very finite terms what is the cultural tourism product and how we best market it. In Toronto, where the particular project is centred, we are discovering that the marketing of the theatre life and so on, with which we are familiar in Toronto, which has never been done before, has contributed immensely—especially the less well-known theatres—to attendance over the last few months because of the marketing into Buffalo and Cleveland of that product. So it is that kind of initiative.

Mr. James: Maybe you could carry me through, then, specifically what happens as your person in Toronto analyses

[Translation]

M. James: Donc lors de la signature de l'EDER avec l'Ontario, ce sont les fonctionnaires du MEIR à Toronto...

M. Lemelin: En effet.

M. James: ... qui ne sont pas nécessairement des spécialistes du tourisme—je présume qu'il s'agit de divers fonctionnaires du MEIR—qui ont travaillé avec des représentants de l'industrie et du commerce et avec les fonctionnaires provinciaux pour préparer cette entente.

M. Lemelin: Il y a des spécialistes du tourisme.

M. James: Il y a des spécialistes du tourisme à Toronto.

M. Lemelin: Nous avons huit spécialistes du tourisme à Toronto, et ce sont eux qui travaillent quotidiennement, régulièrement, avec les responsables provinciaux à l'administration des ententes auxiliaires EDER.

M. James: Huit personnes pour administrer 22 millions de dollars pendant ces quelques années?

M. Lemelin: Ils ne font pas qu'administrer les ententes; ils sont responsables de tous les aspects du développement du tourisme, qui est un secteur d'activités très important en Ontario. La responsabilité en matière de tourisme du gouvernement fédéral dépasse largement le simple financement de projets prévus à l'entente.

M. James: Par exemple?

M. Lemelin: Nous sommes en communication avec les associations touristiques de la province. Nous nous renseignons sur leurs besoins. Elles ont un grand nombre de préoccupations. À titre d'exemple, je peux peut-être mentionner la fiscalité qui a beaucoup d'importance pour ce secteur de l'économie, comme pour bien d'autres. Nous avons la tâche de bien nous renseigner sur les préoccupations de l'industrie, sur les possibilités de développement qu'elle entrevoit, sur les remèdes à ses problèmes, sur les obstacles à la croissance de ce secteur de l'économie, etc.

M. James: Très bien.

M. Cocksedge: Peut-être puis-je mentionner une autre initiative importante. L'Ontario met à l'essai un grand nombre de produits, notamment un produit culturel que vous connaissez peut-être. Cette initiative importante est également en cours ailleurs, je tiens à le préciser, mais un de nos agents s'y consacre presque à plein temps.

Nous essayons en fait de définir, de façon exacte, le tourisme culturel et le moyen de le commercialiser le plus efficacement possible. À Toronto, où se réalise ce projet, nous avons constaté que la promotion de la vie théâtrale, etc., que nous connaissons à Toronto et qu'on n'avait jamais faite, a contribué énormément—surtout dans le cas des théâtres moins connus—à accroître les entrées au cours des quelques derniers mois grâce à la promotion faite à Buffalo et à Cleveland. Voilà le genre d'initiative que nous prenons.

M. James: Peut-être pourriez-vous m'expliquer exactement ce qui se produit lorsque votre agent à Toronto analyse le

[Texte]

the cultural market in Toronto and how that transcends into business through your people.

Mr. Cocksedge: As I mentioned in the case of the discussion on B.C., we did a major market research study of every census district in the United States. In some ways, we probably know more about Americans' travel habits than they know—

Mr. James: I know all about that study.

Mr. Cocksedge: The cultural thing was identified in that.

Mr. James: Yes.

Mr. Cocksedge: We also joint-ventured with the Department of Communications and Secretary of State on finding additional moneys that we could do. The work at the ground, at the regional level, is involved in negotiating with the cultural community in Toronto in particular, although not only in Toronto, to get them to joint-venture with us, with the convention bureau, with the hotels, with bus companies, with tour operators, with wholesalers, to package the cultural experience, in effect.

What they have developed is a three-tiered set of products, so that someone from a Cleveland or a Buffalo can come to Toronto for three days and have three days of everything from going to a hockey game to spending an afternoon at the ROM to going to the ballet. As for the packages with the ballet company, for example, we have pre-arranged tickets that are sold on a block basis. So all that is done as part of the packaging.

This is very attractive to the American client, but it involves a considerable amount of negotiation with all the parties, and this is why this officer is doing that full-time. We are now assessing the effect of that to see if we can expand it.

• 1845

Mr. James: He is in a major city that has a complement of people on its staff and a provincial government that has an industry department and we have a federal person packaging culture—

Mr. Cocksedge: Negotiating with the industry—

Mr. James: —and, in addition to ERDA, putting money into Toronto, where we have all the business and industry already located.

Mr. Cocksedge: But the issue is not money. There is money—

Mr. James: It is people in jobs. The rest of the province has got all sorts of regional disparity and we have a person fulltime in the metro area of Toronto packaging tourism in dollars, in putting dollars in, in addition to ERDA.

Mr. Cocksedge: As we do in other centres.

[Traduction]

marché culturel de Toronto et comment cela se traduit dans la hausse des affaires par vos soins.

M. Cocksedge: Comme je l'ai dit lorsque nous parlions de la Colombie-Britannique, nous avons effectué une étude de marché approfondie de tous les districts de recensement aux États-Unis. À certains égards, nous sommes probablement mieux renseignés sur les habitudes de voyage des Américains qu'eux-mêmes . . .

M. James: Je suis parfaitement au courant de cette étude.

M. Cocksedge: C'est dans le cadre de cette étude que nous avons relevé l'aspect culturel.

M. James: Oui.

M. Cocksedge: Nous avons également collaboré avec le ministère des Communications et avec le Secrétariat d'État afin de trouver des sommes supplémentaires dont nous pourrions disposer. Sur place, au niveau régional, nous négocions avec les milieux culturels de Toronto en particulier, bien que Toronto ne soit pas la seule ville visée, afin de les inclure dans une entreprise qui regroupe le bureau des congrès, les hôtels, les compagnies d'autocars, les agents de voyage, les grossistes de voyage en vue de préparer les visites culturelles.

Il s'ensuit un produit à trois volets qui permet au touriste de Cleveland ou de Buffalo par exemple de passer trois jours à Toronto et d'y goûter à tout, de la party de hockey au ballet en passant par un après-midi au musée. Dans le cas par exemple de l'entente avec la troupe de ballet, nous avons pris des dispositions pour obtenir des billets qui sont vendus par bloc. Tout cela fait partie du produit offert.

C'est très attrayant pour le client américain, mais tout cela demande énormément de négociations avec toutes les parties et c'est pourquoi un de nos agents s'y consacre à plein temps. Nous évaluons actuellement les résultats afin de voir si nous pouvons étendre nos activités dans ce domaine.

M. James: Votre agent se trouve dans une grande ville qui a elle-même un personnel considérable et où l'on trouve un gouvernement provincial et son ministère de l'Industrie; et voilà un employé fédéral qui s'occupe de promouvoir les voyages culturels . . .

M. Cocksedge: Qui négocie avec l'industrie . . .

M. James: . . . et qui, en plus des EDER, investit à Toronto, alors que le commerce et l'industrie y sont déjà bien installés.

M. Cocksedge: Mais il ne s'agit pas d'argent. Il y a de l'argent . . .

M. James: Il s'agit d'emplois. On trouve toutes sortes de disparités régionales dans le reste de la province, et voilà un employé à plein temps dans la région de Toronto, qui consacre de l'argent à la promotion du tourisme, qui investit de l'argent en sus des EDER.

M. Cocksedge: Comme nous le faisons dans les autres centres.

[Text]

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, I should point out that the eight people in the Toronto office do not work exclusively on Toronto as a tourism market; they work on all markets in the province. Niagara Falls, for example, has been an area of great concern to us. The cultural touring would encompass as much the Stratford as the Toronto attractions.

Mr. James: I have asked the question now twice and you have not answered. Are there federal dollars going into these packaging situations—

Mr. Cocksedg: Yes.

Mr. James: —in Toronto? How many dollars in addition to the ERDA?

Mr. Cocksedg: It is \$200,000.

Mr. James: Is that \$200,000 in Toronto?

Mr. Cocksedg: Yes. The total cultural pilot, there are five of them, five locations, Toronto being one, is a \$1.2 million federal package of funding but that has levered about \$3 million in private sector money.

Mr. James: The others are located in Niagara Falls—

Mr. Cocksedg: The pilots are in Halifax, Montreal, Toronto, Winnipeg and Vancouver.

Mr. James: What is the agreement or some sort of subsidization that is going on in Niagara Falls?

Mr. Cocksedg: The Niagara Falls experience, again, both ourselves and also working through the regional office, is our working with the Convention Bureau and the industry in Niagara Falls to effectively deal with the problem of product degradation. The product needs to be upgraded to get people to stay in Niagara Falls longer and spend money. Right now the average stay is less than an hour by any given tourist. There is a huge flow-through of people.

Mr. James: And that is a study going on, how to do that, I would expect. How many federal dollars are going into that?

Mr. Cocksedg: The research part of that involves a federal expenditure of about \$110,000.

Mr. James: Do I have more time, Mr. Chairman?

The Chairman: Certainly.

Mr. James: Could you tell me how this evolves, in both cases? We will start with one, say with Niagara Falls, which initiated the interest of the federal government becoming involved and how it all kind of starts and takes place and are there other dollars available for other places in Ontario for such things?

Mr. Cocksedg: Shall I start with the first question? The interest in Niagara Falls has been around a long time. The industry and the local municipality has seen a decline in tourism for some years, so the problem has been identified and there has been, quite frankly, very little done other than that. More recently, especially now that we have some research

[Translation]

M. Lemelin: Monsieur le président, j'aimerais faire remarquer que les huit employés au bureau de Toronto ne se consacrent pas exclusivement au marché touristique de Toronto; ils travaillent à promouvoir tous les marchés de la province. Nous nous sommes par exemple beaucoup intéressés à Niagara Falls. Les voyages culturels comprennent autant Stratford que les attractions de Toronto.

M. James: Je vous ai posé la question deux fois, et vous n'avez toujours pas répondu. Est-ce que l'on utilise l'argent du fédéral pour promouvoir les visites...

M. Cocksedg: Oui.

M. James: —à Toronto? Combien en sus budget de l'EDER?

M. Cocksedg: 200,000 dollars.

M. James: C'est-à-dire 200,000\$ à Toronto?

M. Cocksedg: Oui. Il y a cinq projets pilotes culturels dont un à Toronto, et qui sont financés par un budget de 1.2 million de dollars du fédéral qui, mais ils ont attiré 3 millions de dollars du secteur privé.

M. James: Les autres se trouvent à Niagara Falls...

M. Cocksedg: Il y a des projets pilotes à Halifax, Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver.

M. James: Dans le cadre de quelle entente ou de quel programme de subventions finance-t-on ce qui se passe à Niagara Falls?

M. Cocksedg: Dans le cas de Niagara Falls, nous-mêmes et notre bureau régional travaillons de concert avec le bureau des congrès et le secteur privé à Niagara Falls afin de lutter efficacement contre le problème de la dégradation du produit. Il faut améliorer le produit afin que le public reste plus longtemps et dépense plus d'argent à Niagara Falls. Le séjour moyen, en ce moment, est de moins d'une heure. Les touristes ne font que passer.

M. James: Il y a, je suppose, une étude en cours sur les façons de procéder. Y a-t-on consacré des deniers publics fédéraux?

M. Cocksedg: Le gouvernement fédéral consacre environ 110,000\$ à la recherche.

M. James: Me reste-t-il encore du temps, monsieur le président?

Le président: Bien sûr.

M. James: Pouvez-vous m'expliquer comment ça se passe, dans les deux cas? Commençons par Niagara Falls par exemple, qui a su attirer l'intérêt et la participation du gouvernement fédéral; expliquez-moi comment tout commence, et dites-moi s'il y a également de l'argent pour d'autres endroits en Ontario.

M. Cocksedg: Dois-je commencer par la première question? Il y a déjà longtemps qu'on s'intéresse à Niagara Falls. Le secteur touristique et les autorités municipales voient depuis plusieurs années la diminution du tourisme mais à vrai dire, bien que le problème ait été identifié, n'en a été fait. Plus récemment, et surtout maintenant que nous avons des données

[Texte]

data, the industry has decided itself to put money into product development. In fact, two of the major hotel chains have already upgraded their facilities considerably. But there are a lot of questions about much bigger things for Niagara Falls before moving ahead; they want to understand whether it was worth it or not. So the studies are to see what the potential market is and if you had certain kinds of improved product what you would do.

So our officials out of Toronto, my own staff out of Ottawa here, have been meeting regularly with the city planners in Niagara Falls, with some provincial people who are interested and with a large number of industry players, the hotels and the attractions people in particular, to sort out a plan as to what we can do to improve Niagara Falls. A lot of interesting things are being considered, such as people movers around the Falls themselves, the problem of traffic and so on. All those things are being considered.

Mr. James: This would be initiated by their economic development commission or something?

Mr. Cocksedge: Yes. A number of players.

Mr. James: How many projects of this type and how many dollars, in addition to ERDA, are being spent in the province of Ontario on tourism? How many projects would there be?

• 1850

Mr. Cocksedge: I am sorry that I cannot cite you a number, but I can certainly get the information. There are projects that are at various stages. Since we have made the Niagara Falls project public, there is of course an interest in doing that kind of work at a number of other locations. The particular problems of Stratford and its loss of money have been a constant preoccupation for us.

The province, as you know, has just completed a series of consultations with all the tourism districts in Ontario and has identified a number of problems, for example, in the northern Ontario area for tourism. We have been a part of that consultation process and are interested in joint venturing with the industry.

In many instances, it is just a matter of trying to understand where we are and where we should be going, so some basic research has to be done. Off the top I would say there are about 10 or 11 initiatives, but I would not call them all projects.

The Chairman: Thank you very much. We can come back to you, Mr. James.

Mr. James: Thank you.

The Chairman: Mr. Côté.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Ma question s'adresse à M. Plante. Combien d'ententes auxiliaires a-t-on signé dans le cadre de l'entente de 100 millions de dollars sur le tourisme avec le Québec? Je sais qu'il y en a une qui été signée en juin 1986 avec Parc Saguenay.

[Traduction]

grâce à la recherche, l'industrie a décidé de consacrer elle-même de l'argent au développement du produit. En fait, deux des principales chaînes d'hôtels ont déjà considérablement amélioré leurs installations. Mais il reste un grand nombre de questions à résoudre avant que Niagara Falls n'aille de l'avant; il s'agit d'abord de décider si cela vaut ou non la peine. Des études sont donc en cours afin de déterminer le marché potentiel ainsi que les améliorations qu'il conviendrait peut-être d'apporter au produit.

Les fonctionnaires de Toronto ainsi que mes propres collaborateurs d'Ottawa rencontrent régulièrement les planificateurs municipaux de Niagara Falls et des responsables provinciaux qui s'intéressent à la question ainsi que plusieurs intervenants importants de l'industrie, plus particulièrement les hôteliers et les promoteurs afin d'établir un plan sur les façons d'améliorer Niagara Falls. On étudie un grand nombre d'options intéressantes, telles que la mise en service de convoyeurs autour des chutes mêmes, les problèmes de circulation, etc. On examine tous ces aspects.

M. James: C'est la Commission de développement économique ou quelque chose de semblable qui en prendrait l'initiative?

M. Cocksedge: Oui. Il y a plusieurs intervenants.

M. James: Outre l'EDER, combien y a-t-il de projets de ce genre qui touchent le tourisme en Ontario, et combien y consacre-t-on? Combien y aurait-il de projets?

M. Cocksedge: Malheureusement, je ne peux pas vous donner de chiffres, mais je peux certainement obtenir cette information. L'avancement des travaux n'est pas partout le même. Depuis l'annonce du projet des chutes du Niagara, plusieurs ont manifesté un intérêt pour le même genre de projet ailleurs. Les difficultés particulières de Stratford, notamment les pertes subies, sont un souci constant pour nous.

Comme vous le savez, la province vient de terminer la consultation avec tous les districts de tourisme de l'Ontario et a pu ainsi identifier divers problèmes, par exemple dans le nord de l'Ontario. Nous avons participé à ce processus de consultation et nous sommes prêts à nous lancer dans une coentreprise avec l'industrie.

Dans bien des cas il s'agit simplement de déterminer notre point de départ et notre orientation future, donc il faut faire des recherches fondamentales. Si je me fie à ma mémoire, je dirais qu'il y a une dizaine d'initiatives, mais je ne les qualifierais pas toutes de projet.

Le président: Je vous remercie. Je vous inscris pour un autre tour, monsieur James.

M. James: Merci.

Le président: Monsieur Côté.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): My question is for Mr. Plante. How many subsidiary agreements were signed within the framework of the \$100 million tourism agreement with Quebec? I know that one was signed in June 1986 with Saguenay Park.

[Text]

M. Normand Plante (coordonnateur fédéral du développement économique—Québec, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Plusieurs projets ont déjà été approuvés. L'entente est de 100 millions de dollars. Il y a eu le projet CAREM, le centre d'accueil touristique de Montréal, qui a été fait en collaboration avec la ville de Montréal et le gouvernement du Québec. Il y a des centres de ski: Owl's Head, Bromont...

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Le centre d'accueil de Montréal représente quelle somme?

M. Plante: Cela représente 8.8 millions de dollars.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Et Bromont?

M. Plante: Bromont représente 6.5 millions de dollars. Cela, c'est la valeur du projet, mais la valeur de la subvention est de 3.2 millions de dollars. Pour ce qui est de Owl's Head, la subvention est de 5.3 millions de dollars.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Qu'est-ce que c'est, Owl's Head?

M. Plante: C'est dans l'Estrie, juste au nord de la frontière du Vermont.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): C'est un centre de ski?

M. Plante: C'est un centre de ski. Un des volets de notre entente avec le Québec porte sur les centres de ski.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Notre participation est de 5.3 millions de dollars?

M. Plante: Non, c'est la participation des deux gouvernements. Nous, nous contribuons pour 50 p. 100 de cela. Si vous préférez, je peux vous donner les montants fournis par le fédéral seulement.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Oui.

M. Plante: Donc, je répète: Owl's Head, 2.65 millions de dollars du fédéral; Bromont, 1.6 million de dollars; Saint-Sauveur, 1.45 million de dollars; Chanteclair, 1.3 million de dollars; Stoneham, la même chose; Auberge Saint-Donat, 1.15 million de dollars; Mont Habitant, 1.32 million de dollars.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Qu'est-ce que c'est, le Mont Habitant?

M. Plante: C'est aussi un centre de ski.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): À quel endroit?

M. Plante: C'est dans les Laurentides. Mont Blanc, 0.7 million de dollars; Mont Gabriel, 670,000\$; l'hôtel Cherbourg dans les Cantons de l'Est, à Orford, 497,000\$; et l'Hôtel Chanteclair, 932,000\$.

Ce sont les projets qui ont été approuvés par le comité de gestion dans le cadre de l'entente auxiliaire. Comme vous le savez, le comité de gestion, dans l'entente auxiliaire du tourisme sur le Québec, compte, du côté du Québec, trois ministères. Ce sont le ministère du Tourisme, le ministère du Loisir, de la Chasse et de la Pêche et la Société de développement industriel du Québec.

[Translation]

Mr. Normand Plante (Federal Economic Development Coordinator, Quebec, Department of Regional Industrial Expansion): Several projects have already been approved. The agreement is for \$100 million. There is the CAREM project, for a Montreal tourist reception centre, carried out in collaboration with the city of Montreal and the Government of Quebec. There are the ski resorts: Owl's Head, Bromont...

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): What is the amount for the Montreal reception centre?

Mr. Plante: It is \$8.8 million.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): And Bromont?

Mr. Plante: Bromont amounts to \$6.5 million. That is the value of the project, but the subsidy is \$3.2 million. The grant for Owl's Head is \$5.3 million.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): What is Owl's Head?

Mr. Plante: It is in the Eastern Townships just north of the Vermont border.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Is it a ski resort?

Mr. Plante: Yes. A section of our agreement with Quebec deals with ski resorts.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Is our participation \$5.3 million?

Mr. Plante: No, that is the amount put up by both governments. We are contributing 50% of this. If you prefer, I will give you the federal portion only.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Yes.

Mr. Plante: I repeat then: Owl's Head, \$2.65 million from the federal government; Bromont, \$1.6 million; Saint-Sauveur, \$1.45 million; Chanteclair, \$1.3 million; Stoneham, the same amount; Auberge Saint-Donat, \$1.15 million; Mont Habitant, \$1.32 million.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): What is *le Mont Habitant*?

Mr. Plante: It is also a ski resort.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Where is it located?

Mr. Plante: In the Laurentians. Mont Blanc, \$0.7 million; Mont Gabriel, \$670,000; the Cherbourg Hotel in Orford in the Eastern Townships, \$497,000; and Hotel Chanteclair, \$932,000.

These projects have been approved by the management committee under the subsidiary agreement. As you know, under the Quebec tourism subagreement, the Quebec representatives on the management committee come from three departments. They are the Department of Tourism, the Department of Recreation, Hunting and Fishing and the Quebec Industrial Development Corporation.

[Texte]

[Traduction]

• 1855

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Une entente a été signée en juin 1986 dans le cas de Parc Saguenay. M. Murta était venu signer et j'étais présent.

M. Plante: Parc Saguenay fait partie des projets qui ont été identifiés comme pouvant être subventionnés dans le cadre de l'entente sur le tourisme, mais le projet n'a pas encore été déposé à l'entente.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Non, mais il y a une signature, une espèce de sous-entente ou entente sectorielle.

M. Plante: Il y a un protocole d'entente. Les deux gouvernements se sont entendus pour étudier le projet ou faire quelque chose conjointement.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Un montant a été défini à ce moment-là, n'est-ce pas?

M. Plante: Un montant budgétaire a été identifié.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Quel est ce montant?

M. Plante: Le montant a été identifié, mais il n'a pas encore été approuvé par le comité de gestion; c'est 10 millions de dollars.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Que voulez-vous dire quand vous dites qu'il n'a pas été approuvé par le comité de gestion?

M. Plante: Chaque projet doit être soumis au comité de gestion de l'entente, selon les investissements qui doivent être faits. Le projet concret n'a pas été soumis. Bien souvent, les estimations s'avèrent, au bout du compte, trop basses ou trop élevées.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Donc, si je comprends bien, c'est un montant fictif, sur lequel on s'est entendu pour faire plaisir à la population.

M. Plante: Non, le montant est réservé, à l'heure actuelle, dans le cadre de l'entente. Tout l'argent de l'entente n'a pas été dépensé.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Je sais très bien que tout l'argent n'a pas été dépensé. Vous dites que le montant n'est pas réservé, qu'il y a un montant estimatif de 10 millions de dollars. C'est bien cela?

M. Plante: C'est-à-dire qu'il y a un montant de 10 millions de dollars de réservé dans le cadre de l'entente, mais le projet doit être soumis à l'entente avant d'être approuvé. Si on veut financer des projets qu'on estime à 10 millions de dollars, on réserve 10 millions de dollars afin de ne pas dépenser cet argent pour d'autres projets. On va attendre que les promoteurs nous soumettent un projet bien défini. Le projet dont vous parlez n'a pas encore été soumis au comité de gestion.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): En fait, c'est une addition de projets, et un projet va représenter 10 millions de dollars. Il y a plusieurs projets. Donc, si je comprends bien, dans le cadre de cette entente-là, 10 millions de dollars sont prévus pour ce projet. Cette somme devrait normalement être dépensée là.

M. Plante: C'est exact.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): An agreement relating to Saguenay Park was signed in June, 1986. Mr. Murta came to sign and I was present.

Mr. Plante: Saguenay Park was one of the projects identified as eligible for a grant under the tourism agreement but the project itself has not actually been filed.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): No, but something was signed, a sort of subagreement or sectoral agreement.

Mr. Plante: There is a memorandum of understanding. The two governments have agreed to study the project or to undertake some joint action.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): A sum of money was specified at the time, was it not?

Mr. Plante: Yes, an amount was budgeted.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): How much?

Mr. Plante: The amount was specified but it has not yet been approved by the management committee; it is \$10 million.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): What do you mean when you say it has not yet been approved by the management committee?

Mr. Plante: Every project must be submitted to the management committee that administers the agreement, with information on the required investment. The actual project has not been submitted. Quite often, the estimates turn out to be too low or too high.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): In other words, if I understand correctly, it is an imaginary amount agreed upon to impress people.

Mr. Plante: No, the amount is now set aside under the agreement. The funding under the agreement has not all been spent.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I am quite aware of the fact that the money has not all been spent. You say that the amount has not been reserved, but that there is an estimated requirement of \$10 million. Is that correct?

Mr. Plante: A sum of \$10 million has been reserved under the agreement but the project must be submitted before it can be approved. If we wish to fund a project which is estimated to require \$10 million, we set aside \$10 million so that this money will not be spent for other projects. We generally wait until the promoters submit a detailed project. The project you are referring to has not yet been submitted to the management committee.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): In fact, it is a number of projects with a total value adding up to \$10 million. There are several projects. From what I understand, a provision of \$10 million has been made for this project. It is expected that the money will be spent on it.

Mr. Plante: Yes.

[Text]

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Donc, lorsqu'on sera rendu à 100 millions de dollars d'ententes signées, si les montants prévus ne sont pas encore tous engagés...

M. Plante: Je peux répondre à votre question d'une façon très précise. À l'heure actuelle, de ces 100 millions de dollars, qui représentent l'argent des deux gouvernements, 12 millions de dollars sont réservés pour le développement des marchés—cela fait partie d'une entente entre les deux gouvernements—, 35 millions de dollars sont réservés pour les centres touristiques, surtout le ski alpin, 40 millions de dollars sont réservés pour les projet majeurs, les projets moteurs, 10 millions sont réservés pour le Parc Saguenay, et 2 millions de dollars sont réservés pour les études.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Ce qui m'intéresse, c'est la somme de 10 millions de dollars du Parc Saguenay.

M. Plante: Elle est réservée.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Je le sais. C'est pour cela que je veux en venir à... Tout à l'heure, vous avez dit que ce n'était pas signé par les ministres, que la somme n'était pas engagée. Cela aussi, je le sais. Je voudrais qu'on s'entende sur les termes. Quand je sortirai d'ici, je pourrai répondre aux demandes qui me seront faites, et ce, dans vos propres termes.

Donc, les 10 millions de dollars qui sont réservés à l'heure actuelle seront réservés jusqu'à la date d'expiration. Mais qu'arriverait-il si, en cours de route, il y avait des demandes représentant au-delà de 100 millions de dollars alors que n° 10 millions de dollars n'auraient pas encore été utilisés? Se pourrait-il qu'avant l'expiration de l'entente, dans deux ou trois ans, ce montant soit ramené à 5 millions de dollars?

• 1900

M. Plante: À l'heure actuelle, il y a trois ministères provinciaux et un ministère fédéral qui se sont entendus pour réserver 10 millions de dollars. Il faudrait que les mêmes ministères s'entendent pour changer le montant.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Très bien.

La Société de développement du fjord a préparé un document qu'elle a fait parvenir au ministère. Elle dit qu'elle est très insatisfaite du processus, du fonctionnement. Saviez-vous que ce document existait?

M. Plante: Je ne suis pas au courant, mais je pourrais peut-être vous obtenir des réponses.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): En gros, on dit que les règlements ou les conditions manquent un peu de flexibilité. On sait que le développement régional au Saguenay—Lac-Saint-Jean, en Gaspésie ou en Abitibi ne se fait pas nécessairement de la même façon que dans les Cantons de l'Est ou dans la région de Montréal. Par exemple, si on exige qu'il y ait un métro à proximité, on ne réussira jamais à le faire. Très souvent, dans des ententes de ce genre, que ce soit dans le domaine des communications, du tourisme ou des transports, les régions périphériques font face à des exigences ou à des conditions qu'elles ne peuvent pas remplir.

C'est le cas de mon comté. Par exemple, vous exigez parfois 25 p. 100, 35 p. 100 ou davantage d'une municipalité qui a un

[Translation]

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Thus, once the number of agreements signed add up to \$100 million, if the amounts forecast have not all been committed...

Mr. Plante: Let me give a precise answer to your question. At the present time, out of the \$100 million representing the money from both governments, \$12 million is reserved for market development—this is part of an agreement concluded by both governments—\$35 million for tourist centres, particularly downhill skiing resorts, \$40 million for major projects; an amount of \$10 million has been set aside for the Saguenay Park, and \$2 million for studies.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): What I am interested in is the \$10 million for Saguenay Park.

Mr. Plante: It is reserved.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Yes. That is why I want to bring up the... You said that since it was not signed by the ministers, the actual amount was not committed. I realize that as well. I want to make sure we are both talking about the same thing. When I leave the meeting, I will be able to answer questions using the same terms as you.

I take it that the amount of \$10 million that has now been set aside will remain earmarked until the expiry date. But what would happen if the total applications exceeded \$100 million and the sum of \$10 million had not yet been used? Is it possible for the amounts to be reduced to \$5 million before the expiry of the agreement in two or three years?

Mr. Plante: Right now three provincial departments and a federal department have agreed to earmark \$10 million; they would have to agree to change the amount.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I understand.

The fjord development society prepared a document which was sent to the department. It expresses great dissatisfaction with the process and the way it works. Are you aware of this document?

Mr. Plante: No, but I can obtain the information for you.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): The gist of their position is that the regulations and conditions are not flexible enough. It is understood that regional development in the Saguenay—Lac-Saint-Jean area, in the Gaspé Peninsula or in Abitibi does not necessarily take place in the same way as in the eastern townships or the Montreal area. For example, if a subway were required nearby, then it would be an impossibility in our area. Very often agreements of this type, whether they apply to communications, tourism or transport, stipulate conditions which are impossible for outlying regions to fulfil.

This is the case in my riding. For example, you sometimes require 25% or 35% or more from a municipality with a budget

[Texte]

budget de 100,000\$; la municipalité sera alors obligée de consacrer 50,000\$ à un projet de 200,000\$. C'est impensable. Ne pourrait-il pas y avoir une certaine souplesse en ce qui concerne ces exigences?

M. Lemelin: Monsieur le président, ce sont justement des problèmes de gestion des ententes de ce genre qui ont amené M. Valcourt et ses collègues provinciaux à décider de revoir l'administration des ententes. Il est clair que des conditions de fonctionnement sont posées, d'ailleurs par les deux gouvernements. Les deux gouvernements ont un certain nombre d'exigences minimales de fonctionnement. Il est possible qu'à l'occasion ces conditions soient trop rigides. Ce sera un des facteurs qui seront examinés lors de l'examen bilatéral de l'entente avec le Québec, comme avec les autres provinces.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Au mois de mai.

M. Lemelin: Voilà.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Donc, vous êtes conscients du problème. En parle du développement économique régional, et ces régions-là ne peuvent pas remplir les conditions du programme. Il y a 10 millions de dollars de réserves pour ce projet, mais si on n'arrive pas à remplir les conditions... Déjà un certain nombre de projets ont été présentés, et on fait face à ces problèmes. La Société de développement du fjord a préparé un document que j'ai. Si vous ne l'avez pas, vous n'avez qu'à communiquer avec mon bureau et je vous en ferai parvenir une copie.

M. Lemelin: Je pourrais ajouter que le personnel spécialisé du Ministère dans nos bureaux de Québec a notamment pour mission de conseiller les intervenants de toutes les régions sur les façons de présenter des demandes qui ont de meilleures chances d'être considérées favorablement par les gestionnaires de l'entente. Alors il est possible que, dans la région du Saguenay, des municipalités ou d'autres intervenants puissent profiter de ces conseils qui sont évidemment gratuits.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Soyez assuré qu'on le fait. Chez nous, dans les régions périphériques, on ne laisse rien passer et rien ne nous est donné. Ce que nous obtenons, nous devons l'arracher. Alors soyez assuré que les gens sont assez bien renseignés. Les gens du bureau provincial de Jonquière et du bureau fédéral d'Alma, on les tient occupés. Notre crainte n'est pas de ce côté-là. Elle est plutôt d'une autre nature.

• 1905

Tout à l'heure, vous parliez du nombre de personnes spécialisées dans le tourisme à Toronto. Combien y en a-t-il à Montréal?

M. Cockledge: Il y en a sept.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Cela répond à la question de M. James. En Ontario, pour une entente de 22 millions de dollars, il y a huit spécialistes, alors qu'au Québec, pour 50 millions de dollars, il n'y en a que sept. Alors, ils sont plus efficaces au Québec qu'ils ne le sont en Ontario?

Mr. James: Do not ask for any more. I do not know if we need eight.

[Traduction]

of \$100,000; this means that the municipality has to devote \$50,000 to a \$200,000 project. It is unthinkable. Could the requirements not be more flexible?

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, these are the kinds of agreement management problems which led Mr. Valcourt and his provincial colleagues to undertake a review of the administration of agreements. Obviously, certain conditions are set by both governments. Both have a certain number of minimal project requirements, which in some cases may prove to be too rigid. This is one of the things which will be examined in the bilateral review of the agreement with Quebec, as for the other provinces.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): In May.

Mr. Lemelin: Yes.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Therefore, you are aware of the problem. We are talking about regional economic development and such regions are unable to meet the program conditions. Some \$10 million have been set aside for this project but if we are unable to fulfil the conditions... a number of projects have already been presented and these problems are occurring. The fjord development corporation prepared a document, which I have here. If you do not have it, you can let my office know and we will send you a copy.

Mr. Lemelin: I might add that one of the duties of our expert staff in the Quebec offices is to advise applicants from all regions on how to prepare applications so that they will be more likely to be accepted by the agreement managers. Thus, municipalities or other applicants from the Saguenay area can get free advice of this type.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): You can be sure we are making use of the service. In outlying areas like ours we take whatever's going, since we do not get many offers. Whatever we get, we have to fight for. So you can be sure that those people know what they are talking about. Those who work in the provincial office in Jonquière or the federal office in Alma are kept quite busy. We have no fear in that regard. What worries us is something else.

Earlier on, you talked about the number of tourism experts in Toronto. How many are there in Montreal?

Mr. Cockledge: There are seven.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): That answers Mr. James' question. In Ontario, for a \$22 million agreement, there are eight experts; in Quebec, for a \$50 million agreement, there are only seven. That means that the experts in Quebec are more efficient than those in Ontario.

Mr. James: N'en demandez pas plus. Je ne sais pas s'ils auront besoin de huit experts.

[Text]

The Chairman: Mr. Côté, we will come back to you if you still wish to pursue some questioning. Mr. Forrestall has indicated he would like to put some questions to the witnesses with the consent of the committee.

Mr. Forrestall: Mr. Chairman, thank you very much. They are largely parochial. I guess as the Parliamentary Secretary I will defer to Mr. James and Mr. Côté if they want to continue their line of questioning, and when we are at the end I would like to become somewhat parochial and partisan and think about an area of the country very fond to your own hearts.

The Chairman: Thank you, Mr. Forrestall. I did have a couple of questions myself; with the indulgence of the committee, I would like to put them to the witnesses.

I would like to know what the criteria are for determining eligibility under the Nova Scotia and Government of Canada tourism agreement and where those criteria are outlined in the agreement.

Mr. James: That is a very good question.

Mr. Forrestall: I can give you my copy of—

The Chairman: I have a copy of the agreement.

Mr. Forrestall: You just do not understand it, nor do I.

The Chairman: I am not sure it is meant to be understood.

Mr. Lemelin: I do not have a copy of the Nova Scotia agreement before me, Mr. Chairman. On the eligibility criteria, I can perhaps answer your question in general terms and provide you with more specific information on the criteria that have governed the choice of projects to date.

All subagreements basically seek to strengthen the international competitiveness of tourism in all parts of the country; that is a basic principle governing the agreements. There are of course criteria related to the quality of projects submitted. Generally, the involvement of private sector interests in the agreement is taken into consideration. The agreements do not set out general objectives. The specific criteria for project selection are generally set out by the management committee in their own deliberations. If you wish, I could look into the matter and provide you with detailed information on the criteria that preside project selection in Nova Scotia.

The Chairman: Yes. I was hoping that we would be able to get the officials from Nova Scotia to appear before the committee to perhaps provide to us the thought process they go through as they do an assessment on an application, and perhaps they could give us some examples of applications that have been deemed ineligible and other applications that have been declared eligible.

Other information that I would like to have would be when applications were first accepted, when the first application was approved, how many have been approved since first accepted, time period on average for responding to an applicant, and

[Translation]

Le président: Monsieur Côté, vous pourrez poser d'autres questions au prochain tour si vous le désirez. Si le Comité y consent, M. Forrestall aimerait poser quelques questions aux témoins.

M. Forrestall: Merci beaucoup, monsieur le président. Ces questions sont d'intérêt local. À titre de secrétaire parlementaire, je me dois de laisser la parole à M. James et M. Côté s'ils veulent poser d'autres questions; à la fin du tour de questions, je ferai preuve d'une attitude partisane et d'esprit de clocher et je poserai des questions sur une région du pays qui vous est chère.

Le président: Merci, monsieur Forrestall. Si le Comité me le permet, j'aimerais poser quelques petites questions aux témoins.

J'aimerais savoir quels sont les critères utilisés pour déterminer l'admissibilité d'un projet aux termes de l'entente sur la promotion du tourisme entre le gouvernement de la Nouvelle-Écosse et le gouvernement du Canada. Où ces critères figurent-ils dans cette entente?

M. James: C'est une très bonne question.

M. Forrestall: Je peux vous remettre mon exemplaire de...

Le président: J'ai un exemplaire de l'entente.

M. Forrestall: Vous n'y comprenez rien; moi non plus.

Le président: Je ne sais pas si on est vraiment supposé comprendre.

M. Lemelin: Monsieur le président, je n'ai pas avec moi une copie de l'entente de la Nouvelle-Écosse. Pour ce qui est des critères d'admissibilité, je pourrai répondre à cette question de façon générale et vous fournir, plus tard, de plus amples détails sur les critères utilisés lors de la sélection des projets.

Toutes les sous-ententes visent dans l'ensemble à renforcer la compétitivité internationale dans le secteur touristique dans toutes les régions du pays. C'est là le principe de base des ententes. Évidemment, certains critères portent sur la qualité des projets proposés. Dans l'ensemble, on cherche à encourager la participation du secteur privé. Les ententes ne prévoient pas une série d'objectifs généraux. Les critères utilisés lors de la sélection des projets sont généralement établis par le comité de gestion lors de ses réunions. Si vous le désirez, je pourrai me renseigner et vous fournir des renseignements plus détaillés sur les critères utilisés lors de la sélection des projets en Nouvelle-Écosse.

Le président: Oui. J'espérais que nous pourrions inviter des représentants de la Nouvelle-Écosse à comparaître devant le Comité pour nous dire comment ils évaluent une demande; ils pourraient nous donner quelques exemples de demandes qui ont été rejetées et d'autres qui ont été acceptées.

J'aimerais également savoir quand on a jugé qu'une demande était admissible, quand la première demande a été approuvée, combien de demandes ont été approuvées depuis, le temps qu'il faut pour répondre à un requérant, et j'aimerais connaître des détails sur l'administration de cette entente.

[Texte]

information related to the very mechanics of administering the agreement at the ground level.

• 1910

Another question I have relates to so-called Cape Breton tours and subagreement; I would like a status report on discussions or negotiations relating to that matter.

Mr. Lemelin: The negotiations with the provincial authorities on the amendment to the subagreement for Cape Breton are completed, and I would expect that the necessary action, which is basically a submission to Treasury Board, should also be completed very soon. We have now reached the stage where we are in a position to make a formal submission to Treasury Board.

The Chairman: Has there not already been a submission to Treasury Board? Does it have to go back again?

Mr. Lemelin: My understanding is that the submission to Treasury Board still has to be reviewed by Treasury Board. There were requirements that Ministers wished to be satisfied about.

The Chairman: Mr. Forrestall, you wanted to follow up on that question?

Mr. Forrestall: I find myself in a very strange position. I am not a member of the committee, but I have another affiliated responsibility. I am a sailor and I love the sea, but I continue to be disturbed when I read in the cruising club and marina bulletins that they advise people not to come to Nova Scotia, other than the rubber-tire people who come and visit us.

We are going to spend an enormous amount of money on a very worthwhile project in a part of this world that is very dear to our chairman, but I am telling you that you are wasting every bloody nickel unless you tell people throughout the northeastern Atlantic seaboard. People in Baltimore have said they would love to cruise for a summer in Canadian Atlantic waters, but there is not one public marina where they can tie up for more than 24 hours anywhere.

You cannot tie a \$350,000 yacht or a \$250,000 yacht up as you would a fishing boat; it just simply does not work. And mother is not going to take dad and four kids on a cruise for vacation time. If they want to go bluewater sailing, they will cruise to Africa or go down to Australia. They will go to Freemantle or do something else. If they are on vacation, they have money and they want comfort and luxury, but we are too stupid to provide it for them. We have no public marina from Yarmouth to the Bras d'Or Lakes.

Until you get to Bras d'Or, there is no public place to tie up, so do not bother coming into the Halifax Harbour. Old Nova Scotia Yacht Squadron, the Bedford Club or the Dartmouth Yacht Club will accommodate you for a day, maybe two, if you are lucky. If you have a broken-down engine, nobody is there to help. You might have to anchor out a mile and a half and row through the brilliant sunshine of Halifax Harbour.

[Traduction]

J'aimerais poser une autre question sur la sous-entente relatif au Cap Breton; j'aimerais savoir où en sont les discussions ou les négociations à cet égard.

M. Lemelin: Les négociations avec les représentants provinciaux sur la modification de la sous-entente relatif au Cap Breton sont terminées; les autres étapes, soit la présentation au Conseil du Trésor, devraient être terminées sous peu. Nous sommes maintenant en mesure de présenter une requête officielle au Conseil du Trésor.

Le président: N'a-t-on pas déjà présenté une requête au Conseil du Trésor? Faut-il s'adresser à nouveau au Conseil?

M. Lemelin: J'ai cru comprendre que la demande présentée au Conseil du Trésor doit être étudiée par ce dernier. Il y a certaines questions que les ministres voulaient vérifier.

Le président: Monsieur Forrestall, vous voulez poser une question complémentaire?

M. Forrestall: Je me retrouve dans une situation très étrange. Je ne fais pas partie du Comité, mais j'ai tout de même une responsabilité connexe. Je suis un marin et j'adore la mer; je m'inquiète chaque fois que je lis les communiqués des ports de plaisance et des clubs de croisière, car ils déconseillent aux gens de venir en Nouvelle-Écosse; seuls les vacanciers qui ont des petites embarcations gonflables sont invités à visiter la Nouvelle-Écosse.

Nous allons consacrer des sommes faramineuses à la réalisation d'un projet valable dans une région qui est très chère à notre président; cependant, chaque sou sera gaspillé si vous ne parlez pas de ce projet aux résidents de la côte est du Nord de l'Atlantique. Des gens de Baltimore ont dit qu'ils voudraient bien faire une croisière pendant l'été dans les eaux atlantiques du Canada, mais il n'existe aucun port de plaisance public où ils puissent s'amarrer pendant plus de 24 heures.

Les installations d'amarrage d'un bateau de pêche ne sont pas appropriées pour un yacht de 350,000\$ ou 250,000\$; il faut autre chose. Une femme ne partira pas avec son mari et ses quatre enfants pour une croisière pendant les vacances. S'ils veulent naviguer en haute mer, ils se rendront en Afrique ou en Australie. Ils se rendront à Freemantle ou ailleurs. S'ils sont en vacances, ils ont de l'argent et ils veulent leur petit confort et un certain luxe; mais nous sommes trop stupides pour leur offrir ces services. Nous n'avons pas de port de plaisance public entre Yarmouth et les lacs Bras d'Or.

Il n'y a pas de lieu d'amarrage public avant d'arriver à Bras d'Or; rien ne sert d'essayer d'aller s'amarrer dans le port d'Halifax. *Old Nova Scotia Yacht Squadron*, le club Bedford ou le *Dartmouth Yacht Club* vous laisseront vous amarrer pendant un jour, peut-être deux si vous êtes chanceux. Si votre moteur est en panne, personne ne peut vous aider. Vous devrez peut-être jeter l'ancre à un mille et demi du rivage et prendre

[Text]

Mr. James: Is this the travelog or what?

Mr. Forrestall: We are contemplating spending an enormous amount of money, but we are not putting the accommodations in place, so nobody will go there. No woman in her right mind in going to spend 10 or 12 days sailing from Baltimore to Bras d'Or. She may want to go there, but she does not want to spend 12 days on the water with three kids. She wants to go ashore, and the old man wants to check things he forgot to do at the office. They need some ice, they want a shower, and they want privacy.

We are going to spend an enormous amount of money up in your area and we have not looked at how in hell to attract them.

• 1915

The Chairman: Mr. Forrestall, perhaps you might view that as very . . . Anything that would divert economic activity from Halifax to Cape Breton I think should be encouraged.

Mr. Forrestall: Well we know about your thievery.

The Chairman: With that, I would invite any of you—

Mr. Forrestall: We know about the Minister of Transport; they take great delight in stealing things from Halifax.

I seriously wonder how we can contemplate what we are attempting to do in the Bras d'Or Lake, which I think is tremendous; I am fully in favour of it. It is partly in place; we are a long way from getting it in place, but we are moving toward it. Nobody has bothered to think where in God's name do the . . . We have a potential; we have an enormous potential. We can attract 50,000 yachtsmen to Nova Scotia. We can, without any problem whatsoever, with the right kind of promotion. But you have to have a place to tie them up. They do not care what it costs to tie up overnight. They want to stay two days, three days, five days; they have an engine problem, they have to get a sail repaired, they have some other problems—the radio and—

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Forrestall: —on-board electronic . . .

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Then they will not take the ferry any more.

Mr. Forrestall: Do I get the impression I am being cut off?

The Chairman: I would not want to give that impression to you.

Mr. Forrestall: Thank you, Mr. Chairman, for indulging me.

The Chairman: You are welcome.

Mr. Forrestall: I am just trying to help you.

[Translation]

une petite embarcation et ramer dans le soleil du port d'Halifax.

M. James: C'est un compte rendu de voyage?

M. Forrestall: Nous songeons à dépenser un montant faramineux, mais nous ne prévoyons pas les services adéquats, alors personne ne se rendra là-bas. Aucune femme sensée ne va passer 10 ou 12 jours à naviguer de Baltimore à Bras d'Or. Elle veut peut-être se rendre à Bras d'Or, mais elle ne veut pas passer 12 jours à bord d'un bateau avec trois enfants. Elle veut débarquer, son mari veut téléphoner au bureau pour vérifier ce qu'il a oublié de faire avant de partir. Ils ont besoin de glace, ils veulent prendre une douche, et ils veulent une certaine intimité.

Nous allons investir une fortune dans votre région, mais nous n'avons pas pensé aux façons d'attirer les touristes.

Le président: Monsieur Forrestall, vous voudrez peut-être admettre que c'est très . . . Je crois qu'il faut encourager tout ce qui pourrait orienter l'activité économique de Halifax vers le Cap Breton.

M. Forrestall: Nous connaissons tous vos vols.

Le président: Cela dit, je prierais n'importe lequel d'entre vous . . .

M. Forrestall: Nous connaissons le ministre des Transports; on y prend grand plaisir à dérober Halifax.

Je me demande vraiment comment nous pouvons même envisager ce que nous tentons de faire au lac Bras d'Or, c'est vraiment formidable; je m'en réjouis tout à fait. Les travaux sont commencés; il reste encore beaucoup à faire avant que tout soit en place, mais nous avançons. Personne ne s'est demandé, où pour l'amour du ciel les . . . Il a du potentiel, un potentiel énorme. Nous pouvons attirer 50,000 yachtsmen en Nouvelle-Écosse. Nous le pouvons, sans la moindre difficulté, si la promotion est appropriée. Mais il faut une place pour s'amarrer. Ces vacanciers ne se préoccupent pas du coût d'une nuit d'amarrage. Ils veulent rester deux, trois, cinq jours; ils ont des difficultés de moteur, il leur faut faire réparer une voile, ils peuvent avoir d'autres problèmes—la radio, etc . . .

Le président: Merci beaucoup.

M. Forrestall: . . . l'équipement électronique . . .

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Dans ce cas, ils ne prendront plus le traversier.

Mr. Forrestall: J'ai comme l'impression qu'on essaie de me couper la parole?

Le président: Je ne veux pas vous donner cette impression.

M. Forrestall: Merci, monsieur le président, de votre patience.

Le président: Je vous en prie.

M. Forrestall: J'essaie simplement de vous aider.

[*Texte*]

The Chairman: Oh yes, I can feel it in my back. Mr. James, did you have some follow-up questions?

Mr. James: I am not sure where to start, I have so many little notes down here. Ever since I have been on this committee, and I have been on this committee ever since I have been in Parliament, there have never been any committee members, I cannot remember one, that seemed to be very happy within their provinces about what is going on with tourists. They do not seem to be easy about it, and everybody tonight seems to be questioning what is happening. I am just wondering... This has gone on since September, October 1984. What is going on in the department to re-evaluate this whole thing, or is our consensus wrong that there is something wrong with it, the way it is all wrong?

Mr. Lemelin: I may perhaps attempt to respond to the hon. member's question, Mr. Chairman, in the following manner. Following the coming into office of the government the government examined the tourism sector. The Minister of State at the time established a set of priorities. The first observation was that the federal approach was not very closely connected with the industry, that there was a need to consult to find out what were the opportunities, what were the obstacles to grow also that had to be found. In other words, there was a need to revamp the federal approach to policy.

The initial focus of that revisiting of the policy was on marketing. Hence the market research study, of which you are well aware, which led to a major recasting of the federal-international marketing effort, which is not complete but is proceeding at a good pace and has already achieved quite significant results. The campaign, maybe you want to elaborate on that later...

Mr. James: We do not have too much time. The other reason is the ERDAs. You know, the money we spent in researching the U.S., that data was good stuff. But I am telling you there always seem to be concerns about those ERDA agreements and not a lot of satisfaction. Has anything transpired in the last couple of years? That concern seems to always flow out of every meeting we have ever had with DRIE people from Members of Parliament federally.

Mr. Lemelin: Would you say the concern was with the implementation of the agreement, the delivery on projects?

Mr. James: Everything that was brought up tonight is just a regurgitation of everything we have heard for the last two years—not done in the right places, slow. In the case of Ontario there are 11 projects or something; all the \$44 million is in a few projects.

• 1920

Mr. Cocksedge: But this was the—

Mr. James: It was the agreement.

Mr. Cocksedge:—conscious design.

Mr. James: Conscious design. Expensive delivery... Are we looking at how we may do this better after these agreements ending in whatever year?

[*Traduction*]

Le président: Ah oui, je le sens dans mon dos. Monsieur James, aviez-vous d'autres questions?

M. James: Je ne sais pas au juste où commencer, j'ai un si grand nombre de petites notes ici. Depuis que je fais partie du Comité, et ce depuis mon élection au Parlement, il n'y a jamais eu un membre du Comité—aucun ne me vient à l'esprit—qui ait été très heureux de ce qui se passe en fait de tourisme dans sa province. Personne ne semble à l'aise; chacun ce soir conteste ce qui se passe. Je me demande simplement... Et ce depuis le mois de septembre, le mois d'octobre 1984. Est-ce qu'au ministère on réévalue tout ce programme, ou est-ce que nous avons tort de penser que quelque chose ne va pas, que tout est à l'envers?

M. Lemelin: Peut-être puis-je essayer de répondre, monsieur le président, de la façon suivante à la question de l'honorable député. Après la prise de pouvoir du gouvernement actuel, on s'est penché sur le secteur du tourisme. Le ministre d'État à l'époque a fixé des priorités. On a d'abord constaté que le gouvernement fédéral ne favorisait pas une étroite collaboration avec l'industrie, et qu'il faudrait des consultations pour découvrir les possibilités et identifier les obstacles à la croissance. En d'autres termes, il fallait revoir l'approche fédérale à la politique touristique.

Dans cette optique, on a d'abord mis l'accent sur la commercialisation, d'où l'étude de marché que vous connaissez bien et qui a entraîné un remaniement approfondi des mécanismes de commercialisation à l'étranger, exercice qui n'est pas encore terminé, mais qui progresse bien et qui a déjà obtenu des résultats dignes de mention. La campagne, vous voudrez peut-être que je vous en dise plus long à ce sujet plus tard...

M. James: Nous n'avons pas beaucoup de temps. Il y a ensuite les EDER. Vous savez, cet argent que nous avons consacré à la recherche aux États-Unis, ces données étaient très utiles. Mais ce que je vous dis, c'est que nous semblons toujours nous inquiéter des ententes EDER sans qu'on nous rassure beaucoup. S'est-il passé quelque chose ces dernières années? Chaque fois que les députés fédéraux rencontrent les fonctionnaires du MEIR, cette inquiétude refait surface.

M. Lemelin: À votre avis, cette inquiétude provient-elle de la mise en oeuvre de l'entente, ou des suites données aux projets?

M. James: À tout moment ce soir, nous avons entendu la répétition de tout ce que nous avions entendu au cours des deux dernières années: manque de pertinence, lenteurs. Dans le cas de l'Ontario, il y a quelque 11 projets; les 44 millions de dollars ont été consacrés à un petit nombre de projets.

M. Cocksedge: Mais c'était...

M. James: C'est l'entente.

M. Cocksedge:... à dessein.

M. James: À dessein. Coûteux... Est-ce que nous examinons les manières qui nous permettraient de mieux nous en

[Text]

Mr. Lemelin: Well before then.

Mr. James: Are we doing anything new?

Mr. Lemelin: As I pointed out earlier, the delivery system for the tourism subagreements will be re-examined by Mr. Valcourt with his provincial colleagues. It is a key concern. We in the department are looking on our own part at our contribution to any snags there may be in the process.

Of course there could be another potential source of the dissatisfaction from Members of Parliament, which is that by necessity the funds allocated to the subs in each province are limited. Not all worthy projects can ever be financed. It is accepted by the government hard choices have to be made. I would surmise on occasion this may be a source of dissatisfaction for individual members as well.

Mr. James: It may very well be. We are not getting very far on this one.

Switching back over to these ad hoc projects, as I guess I would have to call them, like the \$200,000 in Toronto and Niagara Falls and so on, what are the criteria for initiating those projects? This regional economic disparity, which is part of regional expansion, how does it come into play in the decision-making as to where you put those moneys?

Let us use the example of the province of Ontario, which has a tremendously buoyant economy 150 miles each way of Toronto and serious economic problems in other areas. You have excited me when you put \$200,000 into the most buoyant economy in all of Ontario. Where does regional disparity come into your decision-making as to where you put tourism project money?

Mr. Lemelin: The essential driver is the subagreement that has been negotiated with the provincial government. It sets out areas, aspects and functions for particular attention.

Mr. James: On these special projects?

Mr. Lemelin: Economic disparities can be a factor included in the subs, dealing with the particular problems of a part of a province, but it is basically subject to political decision. The priorities and to a large extent project selection flow from the management of the agreement. Of course we are also responsive to proposals and initiatives.

Mr. James: What agreement? ERDA?

Mr. Lemelin: The ERDA subagreement.

Mr. James: Was the \$200,000 project of cultural networking and packaging in Toronto part of the ERDA subagreement?

Mr. Lemelin: It is not part of the ERDA subagreements.

[Translation]

tirer après l'expiration de ces ententes en je ne sais plus quelle année?

M. Lemelin: Bien avant alors.

M. James: Faisons-nous quelque chose de nouveau?

M. Lemelin: Comme je l'ai dit plus tôt, M. Valcourt et ses homologues provinciaux réexamineront les modalités administratives des ententes auxiliaires portant sur le tourisme. C'est une grande préoccupation. Au ministère, nous réfléchissons sur notre rôle afin de voir si nous contribuons à créer des obstacles dans le processus.

Il peut, bien sûr, y avoir une autre cause possible à l'insatisfaction des députés, le fait que dans chaque province, forcément, les crédits attribués à chaque entente auxiliaire sont limités. Il n'est jamais possible de financer tous les projets dignes d'intérêt. Le gouvernement reconnaît que les choix sont difficiles. Je me permets de présumer qu'à l'occasion, ce fait peut provoquer l'insatisfaction chez certains députés.

M. James: C'est fort possible. Nous ne faisons pas beaucoup de progrès.

Revenons à la question des projets *ad hoc*, si je peux les appeler ainsi, comme le projet de 200,000\$ à Toronto, à Niagara Falls, etc. Ces projets sont fondés sur quel critère? La question de la disparité régionale qui s'insère dans l'expansion régionale, joue quel rôle lorsqu'il s'agit de décider où l'on va investir?

Prenons l'exemple de la province de l'Ontario où l'économie est extrêmement fleurissante dans un rayon de 150 milles autour de Toronto mais où les autres régions connaissent de graves problèmes économiques. Vous m'énerverez lorsque vous investissez 200,000\$ dans l'économie la plus fleurissante de tout l'Ontario. Quel rôle jouent les disparités régionales dans le choix du lieu où vous allez investir dans un projet touristique?

M. Lemelin: Le facteur déterminant, c'est l'entente auxiliaire négociée avec le gouvernement provincial. Les régions, les aspects et les rôles dignes d'une attention particulière y sont définis.

M. James: Dans le cas de ces projets spéciaux?

M. Lemelin: On peut inclure les disparités économiques dans les ententes auxiliaires afin de remédier à des problèmes particuliers qui touchent une partie de la province, mais essentiellement, il s'agit d'une décision politique. Les priorités et, dans une grande mesure, le choix des projets découlent de l'administration de l'entente. Manifestement, nous tenons également compte des propositions et des initiatives qui sont portées à notre attention.

M. James: Quelle entente? Les EDER?

M. Lemelin: Les ententes auxiliaires dans le cadre des EDER.

M. James: Le projet de réseaux et de voyages culturels à Toronto d'une valeur de 200,000\$ faisait-il partie de l'entente auxiliaire aux termes de l'EDER?

M. Lemelin: Cela ne faisait pas partie des ententes auxiliaires.

[Texte]

Mr. James: They are separate. I am not trying to be troublesome; I am just trying to find out how this works. How were they initiated? Is this a ministerial sign-off when you set up these projects? I am asking what the criteria are. Does regional disparity carry a lot of weight in these projects of \$200,000 or \$110,000 here and there? You say there are eight or nine; I would like to know where the other ones they are.

Mr. Cocksedge: I think it is a mix of factors. Regional disparity is clearly one of the sets of things you look at, especially when because of the research you know alternative activities like tourism often represent the only opportunity for a particular community.

I think in the decision-making both within the ERDA system and through the special initiatives I mentioned earlier we have to be realistic. There is no point in our putting public or private moneys into product development testing or marketing when we have neither a market nor a product.

Where there is a happy conjunction of the two . . . We have areas of this country where there is disparity where you can turn to the tourism alternative with good products you can market against.

I think the results to date are not as oppressive as your earlier description. In the eastern part of Canada, a long way away from Expo, the results in the past tourism year have been very impressive. The results in Nova Scotia, Newfoundland, and in Cape Breton have been extremely good. We have turned around a decline between 1972 and 1982, and we continue to expand both our receipts and our visitations on a consistent basis.

• 1925

I think what you have with the subagreements is that normal frustration would slow bureaucratic procedures, for which we have to assume some of the responsibility, and which we are attempting to address. The other reality is that for every project you say yes to there are several dozen you say no to. So in the world you live in, you are having to deal a lot more frequently with explaining "no" responses than "yes" responses, and I think that creates an aura of negativism about the subs.

I think we have to be realistic. The subs operate on the margin of the tourism development in the country. We estimate that to keep the tourism product in Canada competitive with what is going on in other countries, we have to invest \$2 billion a year in the plant alone, and \$379 million over five years is a very small part of that.

Our biggest interest, and one of the initiatives we are very heavily involved in, and was discussed at the federal-provincial meeting in November, is getting the tourism industry to a state where it has a lot more credibility with private sector investors; to reduce the dependency of small operators, in particular on debt financing to shift it to equity financing. That is one of our

[Traduction]

M. James: C'est autre chose. Je ne cherche pas midi à 14 heures; j'essaie simplement d'apprendre comment cela fonctionne. D'où en est venue l'initiative? Faut-il une signature ministérielle pour mettre sur pied de tels projets. Je vous demande quels sont les critères. La disparité régionale joue-t-elle un grand rôle dans ces projets de 200,000\$ ou de 110,000\$, ici et là? Vous dites qu'il y en a huit ou neuf; j'aimerais savoir lesquels.

M. Cocksedge: C'est un ensemble de facteurs. Manifestement, nous tenons compte de la disparité régionale, essentiellement surtout parce que nous savons, grâce à nos recherches, que le tourisme représente souvent la seule activité de rechange pour une localité particulière.

Toutefois, je crois que lorsque nous prenons des décisions que ce soit dans le cadre des EDER ou en ce qui concerne des initiatives spéciales comme celles que j'ai déjà mentionnées, il nous faut être réaliste. Il ne sert à rien d'investir des sommes publiques ou privées dans l'essai de nouveaux produits ou dans leur commercialisation, lorsque nous n'avons ni marché ni produit.

Il nous faut l'heureuse conjoncture des deux . . . Il y a des régions moins bien nanties du pays où le tourisme constitue une activité de rechange si vous avez un bon produit à commercialiser.

Jusqu'à présent, les résultats ne sont pas aussi déprimants que le laisse supposer votre description précédente. Dans l'est du Canada, très loin de l'exposition, le tourisme a connu l'an dernier une année très impressionnante. En Nouvelle-Écosse, à Terre-Neuve et à Cap Breton, les résultats ont été excellents. Nous avons réussi à mettre fin à la baisse que nous avons connue entre 1972 et 1982, et les recettes ainsi que le nombre de touristes continuent à augmenter.

La lenteur de la bureaucratie est source de beaucoup de frustrations dans le cas des ententes auxiliaires. Nous devons reconnaître une certaine responsabilité à cet égard, et c'est pourquoi nous essayons d'améliorer la situation. Il y a aussi le fait que pour chaque projet approuvé, il y en a des douzaines auxquelles nous disons non. Par conséquent, il nous faut expliquer beaucoup plus souvent les réponses négatives que les réponses positives, et je crois que cela crée un certain négativisme au sujet des ententes auxiliaires.

À mon avis il nous faut être réalistes. Les ententes auxiliaires sont liées au développement touristique au pays. Nous estimons que pour avoir une industrie touristique concurrentielle au Canada par rapport aux autres pays, nous devons y investir 2 milliards de dollars par année, et 379 millions de dollars sur une période de cinq ans ne représentent qu'une petite partie de cette somme.

Notre plus grand objectif, dont il a été question à la rencontre fédérale-provinciale en novembre, consiste à améliorer de beaucoup la crédibilité de l'industrie touristique pour les investisseurs du secteur privé, afin de réduire la dépendance des petits exploitants, notamment afin qu'ils puissent recourir au financement par action plutôt qu'au

[Text]

major concerns right now. There are a lot of players involved in that, and the industry is working with the financial community.

We meet regularly—the industry, ourselves and government, and the investment and banking community—to think those issues through. On one hand, operators often do not have the expertise to put together good business plans, and on the other hand the banks have a conservatism... and a poor image of the tourism industry. That is slowly changing. In your province there are venture capital corporations that have been struck, precisely focusing on tourism for the first time.

I think the results are very encouraging, but I think we have to be realistic about what government financially, especially in the current regime of restraint, can really do. We spend a lot more time negotiating and leveraging than we do giving out money.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Côté, do you have a final question?

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Ce n'est pas une question, mais plutôt une remarque sur les commentaires de M. James. Il parle de l'insatisfaction et de la déception des députés. Je pense qu'on n'est pas prêt de voir cela disparaître. À mon avis, cela vient surtout du fait que lorsqu'on fait une annonce quelconque, peu importe le ministère, cela a toujours l'allure d'une loterie. Lorsqu'on a annoncé cette subvention de 10 millions de dollars chez nous, pour le projet du Parc Saguenay, ce fut toute une cérémonie, avec la presse, les petits amuse-gueule et tout ce qu'il faut. Cela ressemblait surtout aux lotos fédérale et provinciale réunies. Toutes les petites municipalités étaient convoquées—elles étaient au nombre de 22 ou 23—, et chacune faisait déjà son partage. Mais lorsqu'on arrive à la réalité, ce n'est plus du tout cela. Il y a des déceptions dans ces municipalités-là, et on se plaint au député. On retrouve cela dans tous les domaines.

À un moment donné, on a eu les programmes d'initiatives spéciales, de développement culturel avec des montants d'argent. Chez nous, les 58 bibliothèques sont regroupées sous une bibliothèque centrale. Alors on est parti avec ça, mon ami, et sur les quatre volets, on en a trouvé un qui nous convenait. On a présenté notre projet, mais on nous a dit: Vous ne vous qualifiez pas.

C'est toujours la même chose. On s'empresse... et si la presse ne fait pas un gros battage publicitaire, les députés se font un devoir de l'annoncer. Mais ils n'ont pas le numéro gagnant. C'est très rare qu'on ait le numéro gagnant. C'est pour cela que l'on continuera à être déçus, désillusionnés et insatisfaits et à vous faire venir pour essayer d'avoir des changements.

• 1930

The Chairman: Thank you very much, Mr. Côté. I would like to thank the witnesses, and we look forward to seeing them again tomorrow.

[Translation]

financement par emprunt. Voilà qui constitue l'une de nos principales préoccupations actuellement. Un grand nombre d'intervenants ont un rôle à y jouer, et l'industrie travaille avec le milieu financier.

Nous tenons régulièrement des rencontres—l'industrie, nous-mêmes et le gouvernement, ainsi que le milieu financier et des affaires—afin de discuter de ces questions. D'un côté, les exploitants n'ont pas toujours les compétences pour mettre au point de bons plans d'affaires, et de l'autre côté, les banques font preuve d'un certain conservatisme... et ce font une piètre idée de l'industrie touristique. Cela est en train de changer progressivement. Dans votre province, certaines sociétés à capital-risque ont été mises sur pied, visant précisément le tourisme pour la première fois.

Les résultats sont très encourageants, mais je crois que nous devons être réalistes en ce qui concerne ce que le gouvernement peut réellement faire financièrement, particulièrement étant donné les contraintes économiques actuelles. Nous passons beaucoup plus de temps à négocier qu'à accorder des fonds.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Côté, avez-vous une dernière question?

Mr. Côté (Lac Saint-Jean): It is not a question, but rather a comment on what Mr. James said. He mentioned the MP's dissatisfaction and disappointment. I think this is not going to disappear tomorrow. In my opinion, it is mainly due to the fact that when an announcement is made, whatever the department involved, it always sounds like a lottery draw. When the \$10 million grant was announced in my constituency, for the Saguenay Park project, there was a big ceremony, they had invited the press and so on. It reminded me very much of the federal and provincial lotos. All the small municipalities had been invited—there were 22 or 23 of them—and each one was already looking for its share. But the fact is that there are a lot of disappointments and people complain to their MP.

At one point, certain amounts of money were granted to special initiative programs for cultural development. In my riding, the 58 libraries are grouped together under a central library. We applied under one of the four programs and presented our project, but we were told that we did not qualify.

It is always the same thing. If the press does not make a lot of publicity around it, the MPs make sure they announce the project. They do not have the winning number. We do not get the winning number very often. This is why we will continue to be disappointed, disillusioned and dissatisfied and to ask you here again and again in order to try and get things changed.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Côté. J'aimerais remercier les témoins que nous aurons le plaisir d'accueillir à nouveau demain.

The committee is going to go in camera now; we have some things to discuss.

Le Comité va maintenant se réunir à huis clos. Il y a des choses dont nous devons discuter.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES

Wednesday, January 28, 1987

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Claude Lemelin, Associate Deputy Minister;
Allan Cocksedge, Assistant Deputy Minister, Tourism;
Normand Plante, Federal Economic Development Coordinator, Quebec

TÉMOINS

Le mercredi 28 janvier 1987

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Claude Lemelin, sous-ministre associé;
Allan Cocksedge, sous-ministre adjoint, Tourisme;
Normand Plante, coordonnateur fédéral du développement économique, Québec.

CA1
XC 39
-R32

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 4

Thursday, January 29, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 4

Le jeudi 29 janvier 1987

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Regional Industrial Expansion

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), examination of Economic and Regional Development Agreements (ERDAs)

CONCERNANT:

En vertu de l'article 96(2) du Règlement, examen des Ententes de développement économique et régional (EDER)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

MEMBERS

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 94(3) and a report of the Striking Committee adopted on January 29, 1987
Brian Tobin replaced David Dingwall.

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

MEMBRES

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

Conformément au paragraphe 94(3) du Règlement et au rapport du Comité de sélection adopté le 29 janvier 1987
Brian Tobin remplace David Dingwall.

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, JANUARY 29, 1987

(8)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met, this day, at 3:39 o'clock p.m., the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Clément Côté, Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Other Member present: Mike Forrestall.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Department of Regional Industrial Expansion: Claude Lemelin, Associate Deputy Minister; Guy Bédard, Director of Tourism, Quebec Regional Office, and Co-President of the Sub-Agreement; Allan Cocksedge, Assistant Deputy Minister, Tourism.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the Economic and Regional Development Agreements (ERDAs). (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, January 28, 1987, Issue No. 3.*)

Claude Lemelin made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 4:46 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 29 JANVIER 1987

(8)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 39, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Clément Côté, Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Autre député présent: Mike Forrestall.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: Du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Claude Lemelin, sous-ministre associé; Guy Bédard, directeur du Tourisme, bureau régional de Québec, et coprésident de l'Entente auxiliaire; Allan Cocksedge, sous-ministre adjoint, Tourisme.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité étudie de nouveau les Ententes de développement économique et régional (EDER). (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 28 janvier 1987, fascicule n° 3.*)

Claude Lemelin fait une déclaration, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

A 16 h 46, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Thursday, January 29, 1987

• 1539

The Chairman: I would like to call the meeting to order.

I once again welcome the witnesses. I understand Mr. Lemelin has a few comments he would like to make before we proceed to questioning.

Mr. Claude Lemelin (Associate Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): Thank you, Mr. Chairman.

In the course of yesterday's line of questioning by hon. members, we realized we were not equipped to answer specific questions on projects which were of interest to members of the committee. I have therefore asked my office to suggest the possibility that the committee invite our regional officials to hold provincially-oriented sessions. The regional executive directors would be in a position to clarify with members the status of specific projects, their financing, and the process followed both at the provincial and federal levels of government. If that is agreeable to the committee, we would be pleased to co-operate with you in organizing these sessions.

• 1540

The Chairman: I believe I speak for the committee when I say that would be something that would interest the committee. Through the clerk, we will perhaps communicate and arrange with your officials a mutually convenient time.

Mr. Lemelin: Thank you, Mr. Chairman.

On a further point, we have obtained information from our regional offices on some of the specific questions that were directed at us yesterday. I am referring to a number of questions raised by Mr. Brisco, Mr. James, Mr. Côté, and yourself. If it is agreeable to the committee, we could orally provide such information today, or else file it subsequent to the meeting in written form.

The Chairman: Thank you.

Mr. Côté, what is your feeling? Mr. Lemelin indicates he has some answers to questions you raised yesterday. Would you like to hear those now?

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I would.

Mr. Lemelin: I would ask Mr. Guy Bédard, who is the Director of Tourism for Quebec, perhaps to provide further information on the status of . . .

C'est le projet du Saguenay qui vous intéresse, monsieur Côté. Nous avons des renseignements plus précis sur l'état de ce dossier et j'invite M. Bédard à vous les fournir.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Brièvement, s'il vous plaît; vous pourrez ensuite me faire parvenir des détails par écrit s'il y a lieu.

M. Guy Bédard (directeur du tourisme, région du Québec, et coprésident de l'Entente): Monsieur Côté, lors de la

TÉMOIGNAGES*(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le jeudi 29 janvier 1987

Le président: Je déclare la séance ouverte.

Encore une fois je souhaite la bienvenue aux témoins. Je crois que M. Lemelin a quelques commentaires à faire avant que nous passions aux questions.

M. Claude Lemelin (sous-ministre associé, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Merci, monsieur le président.

Hier nous nous sommes rendu compte que nous n'étions pas en mesure de répondre à des questions précises sur les projets qui intéressaient les membres du comité. J'ai donc demandé à mes collaborateurs de proposer au comité d'inviter nos agents régionaux à tenir des séances à l'intention des provinces. Les directeurs exécutifs régionaux seraient en mesure de nous informer les membres sur l'état d'avancement de certains projets, de leur financement et de la procédure suivie par le gouvernement fédéral et les provinces. Si le comité est d'accord, nous serons heureux de collaborer avec vous afin d'organiser ces séances.

Le président: Je crois parler au nom du Comité en disant que cela l'intéresserait. Nous pourrions communiquer avec vos fonctionnaires par l'entremise du greffier et fixer une heure qui conviendra à tous.

M. Lemelin: Merci, monsieur le président.

Sur un autre sujet, nous avons obtenu de nos bureaux régionaux des renseignements relatifs à certaines questions qu'on nous a posées hier. Il s'agit de plusieurs questions posées par M. Brisco, M. James, M. Côté et vous-même. Si le Comité est d'accord, nous pouvons fournir ces renseignements aujourd'hui ou les déposer par écrit après la réunion.

Le président: Merci.

Monsieur Côté, qu'en pensez-vous? M. Lemelin fait savoir qu'il a des réponses à des questions que vous avez soulevées hier. Voulez-vous les entendre maintenant?

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Oui.

M. Lemelin: Je demanderais à M. Guy Bédard, directeur du Tourisme du Québec, de bien vouloir fournir d'autres renseignements sur l'état de . . .

It is the Saguenay project that interests you, Mr. Côté. We have more detailed information on the status of this and I ask Mr. Bédard to provide you with it.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Briefly, please. You can send me the details in writing later, if necessary.

Mr. Guy Bédard (Director of Tourism, Quebec Region, and Co-Chairman of the Agreement): Mr. Côté, when the amend-

[Texte]

signature de l'amendement à l'entente en juin dernier, à Ville de la Baie, nous avons voulu, dans le cadre de l'entente Canada-Québec, saisir une occasion: le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral avaient l'intention d'investir dans la mise en valeur des ressources du site naturel que constituent le Saguenay et les fjords. Nous avons considéré que cela pouvait être générateur d'achalandage touristique et avons souhaité allouer un montant de 10 millions de dollars à la stimulation d'investissements en périphérie du parc provincial. Nous avons établi que nous appuierions des initiatives qui viseraient à développer le secteur de l'hébergement commercial, à développer des services récréatifs connexes, à développer certaines infrastructures d'accès à la rivière, par le biais de navettes touristiques, et aussi à réaliser certains efforts de commercialisation.

Vous avez noté hier, semble-t-il, que la Société de développement du fjord, une société qui regroupe les 11 municipalités plus le territoire non désigné couvert par SAGAR, qui est couvert par cette initiative, a soulevé un certain nombre de problèmes quant à la mise en oeuvre des intentions gouvernementales dans cette région-là. Ils font généralement valoir que notre approche est peut-être davantage nationale que reliée à des besoins régionaux, qu'ils souhaitent voir les investissements publics autant privilégiés que les investissements privés, que l'aide soit la plus généreuse possible, qu'elle aille même jusqu'à 100 p. 100, et qu'il y ait moins de délais dans l'analyse des dossiers.

Depuis l'annonce de cette intervention-là par le ministre Murta à l'époque et le ministre Picotte du gouvernement du Québec, nous avons eu plusieurs rencontres avec les représentants de la Société de développement du fjord. Ces derniers ont déposé un document faisant état de leurs principaux griefs. Le comité de gestion a répondu au début de janvier qu'il souhaitait effectivement s'assurer que cette initiative soit mise en oeuvre le plus diligemment et le plus efficacement possible.

Cependant, il faut rappeler que cette initiative-là a un caractère régional et qu'on l'a favorisée volontairement en allouant un montant de 10 millions de dollars. Il nous faut quand même respecter un certain nombre de critères, des critères de viabilité commerciale, de viabilité économique; il faut quand même s'assurer que les projets cadrent bien dans le développement touristique de cette région-là. Aussi, il faut faire le maximum avec les 10 millions de dollars, essayer de stimuler pour une valeur de 20 millions de dollars d'investissements avec ces 10 millions de dollars au lieu de ne réaliser quelque chose que pour seulement 10 millions de dollars. Il faut donc accorder des niveaux d'aide qui permettent au milieu d'investir. Nous avons répondu à la Société de développement du fjord que tous les types de projets pourront être gardés, pourvu qu'ils répondent aux critères.

• 1545

En ce qui concerne le niveau d'aide, qui était une grosse pierre d'achoppement dans nos rapport avec la région, nous avons maintenu la politique que les ministres avaient énoncée lors de la signature: il doit y avoir une contribution du milieu. Est-ce que cette contribution du milieu doit être de 10, 15, 20

[Traduction]

ment to the agreement was signed at the Ville de la Baie last June, we wanted to seize an opportunity in the Canada-Quebec agreement: the provincial government and the federal government intended to invest in the development of the unspoiled natural resources provided by the Saguenay and the Fjords. We thought that could generate tourist traffic and wished to allocate \$10 million to spur investment around the provincial park. We decided to support initiatives aimed at developing commercial accommodation, related recreational services, some infrastructure for access to the river by means of tourist ferries and also some marketing efforts.

You noted yesterday, it seems, that the Fjord Development Corporation, which brings together 11 municipalities plus the undesignated territory covered by SAGAR, which is covered by this initiative, raised some problems relating to the implementation of government plans in this region. They generally point out that our approach is perhaps more national than related to regional needs, that they want to see public investment favoured as much as private investment, that assistance be as generous as possible, even up to 100%, and that there be less delay in processing the files.

Since the announcement of this project by then minister Mr. Murta and minister Picotte of the Government of Quebec, we have had several meetings with the representatives of the Fjord Development Corporation. These people have filed a document setting forth their main grievances. The management committee answered in early January that it indeed hoped to make sure that this initiative would be implemented as diligently and as effectively as possible.

However, it must be borne in mind that this is a regional initiative which has been intentionally favoured by granting it \$10 million. We still have to respect some criteria of commercial and economic viability; we still have to make sure that the projects fit in well with the tourism development of that region. Also, we have to do the most with the \$10 million, try to stimulate \$20 million of investment with those \$10 million instead of only doing something for \$10 million. We have to give sufficient assistance to allow the community to invest. We replied to the Fjord Development Corporation that all kinds of projects could be kept, provided they met the criteria.

As for the level of assistance, a large stumbling block in our relationship with the region, we have maintained the policy announced by the ministers when the signing took place; there must be a local contribution. Should it be 10%, 15%, 20% or 25%? In any case, it must be made and it must be large

[Text]

ou 25 p. 100? Elle doit être là, et elle doit être suffisamment significative pour assurer la viabilité à long terme du projet. Il faut s'assurer qu'il y a, dans le milieu, un intérêt suffisant pour poursuivre cette initiative. De ce côté-là, la Société de développement du fjord semble relativement satisfaite, à condition qu'on n'ait pas de règle rigide, absolue, qui ne tienne pas compte des particularités régionales.

Je pense qu'ils étaient un peu déçus du fait que l'aide provinciale venait sous forme de prêts plutôt que sous forme de subventions. C'est une politique provinciale. En ce qui concerne le gouvernement du Canada, l'aide va continuer à être faite sous forme de subventions et non de prêts.

Je pense que la plupart des irritants se règlent progressivement. Il y a de très bonnes communications entre nous et la Société, et le dialogue se continue.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Même si l'aide provinciale est faite sous forme de prêts plutôt que sous forme de subventions, continuez-vous à évaluer la participation du... En d'autres termes, même si l'entente est de 10 millions de dollars, est-il possible qu'à un moment donné, par exemple, le gouvernement canadien contribue 5 millions de dollars alors que le Québec contribuerait 2 millions de dollars?

M. Bédard: Non, le Québec a pris l'engagement de faire une contribution égale à la nôtre, chose que nous allons respecter. Il faut dire que le prêt du gouvernement du Québec s'échelonne sur 15 ans; il est remboursable en totalité après 15 ans. Cela vaut pour l'hébergement commercial. Ce ne sont pas tous les projets qui auront des prêts; ce sont particulièrement des projets d'hébergement commercial. Donc, leur prêt est échelonné sur 15 ans et remboursable en grande partie, ce qui équivaut, grosso modo, à une subvention à peu près égale à la nôtre, à 10 ou 15 p. 100 près compte tenu de la durée du prêt.

Même si la partie du Québec est sous forme de prêts, notre plage de 0 à 50 p. 100 pour accorder de l'aide pour stimuler les investissements privés au niveau de l'hébergement commercial, constitue, à notre avis, une échelle suffisamment intéressante pour stimuler ces investissements privés.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Donc, ils vous ont envoyé ce document, et vous leur avez répondu.

M. Bédard: Oui, dans une lettre du 9 janvier dernier.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Est-il possible d'avoir une copie de ce texte-là?

M. Bédard: Certainement.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Très bien.

The Chairman: For the benefit of Mr. Fraleigh, I would like to explain that witnesses are now providing answers to some specific questions that were raised yesterday relating to some of the tourism agreements with the provinces. Mr. Côté, Mr. Brisco and I had some questions relating to a Nova Scotia tourism subagreement. This is all in the context of a general briefing on the ERDA agreements.

Mr. Lemelin: On the Cape Breton amendment to the subagreement, Mr. Chairman, perhaps I may complete the

[Translation]

enough to ensure the long-term viability of the project. There must be assurance of sufficient local interest to carry on with the initiative. In that connection, the Fjord Development Corporation seems relatively satisfied, provided there are no rigid absolute rules that do not take into account, regional peculiarities.

I believe they were a bit disappointed about provincial aid being offered in the form of loans rather than as grants. That is the provincial policy. The Canadian government will continue to provide aid in the form of subsidies rather than loans.

I think that most of the irritants are being gradually dealt with. There is very good communication between us and the corporation, and the dialogue is continuing.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Even though provincial aid is offered in the form of loans rather than grants, do you still continue to match the contributions of... In other words, even if the agreement provides for \$10 million, would it be possible for the Canadian government to contribute \$5 million with Quebec limiting its amounts to \$2 million?

Mr. Bédard: No, Quebec has committed itself to making a contribution equal to our one and we intend to see that it is done. I should mention that the Quebec loan is over a period of 15 years; the total amount is to be repaid after 15 years. This applies to commercial accommodation. Thus their loan is spread out over a 15 year period and most of it is to be repaid, so basically, it amounts to a grant almost equal to ours, within 10% or 15% in view of the length of the loan.

Although Quebec's share takes the form of loans, our range of 0-50% for assistance to stimulate private investment in commercial accommodation constitutes, in our opinion, an attractive incentive to private investment.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): So they sent you this document and you answered it.

Mr. Bédard: Yes, in a letter dated January 9.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Would it be possible to have a copy of your letter?

Mr. Bédard: Certainly.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Thank you.

Le président: À l'intention de M. Fraleigh, j'aimerais expliquer que les témoins répondent à certaines questions précises posées hier sur des ententes en matière de tourisme avec les provinces. M. Côté, M. Brisco et moi-même avions quelques questions au sujet d'une entente auxiliaire sur le tourisme avec la Nouvelle-Écosse. Tout cela se situe dans le contexte d'une réunion d'informations générales sur les ententes de développement économique régional (EDER).

M. Lemelin: J'aimerais compléter la réponse que je vous ai donnée hier, monsieur le président, au sujet de la modification

[*Texte*]

information I provided yesterday. You are quite correct that the Treasury Board process at the federal level has been completed. I have been informed that the Minister has now received the agreement of Minister McIsaac from Nova Scotia, so we will soon proceed with both the signing and the implementation of that subagreement.

The Chairman: Thank you.

Mr. Lemelin: You raised some questions yesterday. You required a general status report on every project undertaken to date under the Nova Scotia agreement, if I am not mistaken.

The Chairman: Yes, a sort of score card on how we are doing in terms of the administration.

• 1550

Mr. Lemelin: With your agreement, we will endeavour to provide that information in writing to you. In particular, I believe you are seeking information on how the selection criteria were applied in the case of each project that has been approved, and we would be in a position to provide that to you in writing.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, I apologize for not being here last night, and so I start from that slight disadvantage. As I understand it, by the looks of the agenda, we are going to zero in on the ERDAs with regional people as they affect the different regions of the country. I have lots of questions, but I do not want to pose them until we have the regional people here, because from what I gather—I have made some inquiries about the drift of the discussion last night—and you can correct me if I have gotten the wrong interpretation, the system is a very decentralized system—

Mr. Lemelin: That is correct.

Mr. Fraleigh: —and the regional offices are reasonably autonomous in the decision-making process.

Having said that, I do not think, Mr. Chairman, I can offer a lot to this debate at this point in time, having missed the meeting last night, for which I apologize.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Fraleigh.

I have a couple of questions of a more general nature pertaining to the ERDA concept. I have, as was provided, an outline of the ERDA agreements with the provinces. In determining the dollar values of support that will be provided to each province, at what point is the regional development objective of the department or of the government taken into account, or is there a component in the decision-making process?

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, if I may answer, or provide some elements of an answer, the ERDA system is a living tree. It is a little bit like the Constitution. Its financial underpinnings have evolved over time. The point of origin of the system was a transition from the GDA system back in 1982, where some decisions had to be made on the initial allocation to provinces. The reference point that was then selected was the

[*Traduction*]

de l'entente relative au Cap-Breton. Vous avez raison d'affirmer que l'examen fédéral au niveau du Conseil du Trésor a été terminé. On m'informe que le ministre a maintenant reçu l'accord du ministre McIsaac de la Nouvelle-Écosse, il y aura donc la signature officielle et la mise en oeuvre de cette entente auxiliaire.

Le président: Je vous remercie.

M. Lemelin: Vous avez posé quelques questions hier. Vous vouliez un rapport général sur l'état d'avancement des divers projets entrepris jusqu'ici en vertu de l'entente avec la Nouvelle-Écosse, si je ne m'abuse.

Le président: Oui, une sorte de bulletin pour nous mettre au courant de ce qui se fait sur le plan de l'administration.

M. Lemelin: Si vous êtes d'accord, nous allons nous efforcer de vous fournir ces renseignements par écrit. Je crois que ce que vous cherchez avant tout, ce sont des renseignements sur la façon dont on s'est conformé aux normes de sélection pour chaque projet approuvé, et nous pouvons certainement vous fournir cela par écrit.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Fraleigh.

M. Fraleigh: Monsieur le président, je m'excuse de mon absence d'hier soir, ce qui me désavantage quelque peu. Me reportant à l'ordre du jour, si j'ai bien compris, nous allons nous concentrer sur les EDER afin d'étudier, avec les spécialistes postés en région, leurs répercussions sur chacune d'entre elles. J'ai beaucoup de questions à poser, mais je préfère attendre que les représentants régionaux soient ici car après avoir consulté ceux qui ont assisté à la discussion d'hier soir, je crois savoir que le système est très décentralisé...

M. Lemelin: C'est exact.

M. Fraleigh: ... et partant, les bureaux régionaux jouissent d'une assez grande autonomie de décision.

Cela dit, monsieur le président, je ne crois pas avoir quoi que ce soit à ajouter pour le moment étant donné que je n'ai pas assisté à la réunion d'hier soir, ce dont je m'excuse.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fraleigh.

J'ai quelques questions plus générales à poser au sujet des EDER. Je dispose moi aussi des grandes lignes de ces EDER signées avec les provinces. Or j'aimerais savoir dans quelles mesures l'on tient compte de l'objectif du ministère ou du gouvernement lorsqu'il s'agit d'établir les montants qui reviendront à chaque province, ou y a-t-il une composante de ce genre dans la prise de décision même?

M. Lemelin: Monsieur le président, si vous me permettez, les EDER ressemblent à un arbre. Et c'est un peu comme la constitution. Leurs fondements financiers ont évolué depuis leur origine en 1982, date à laquelle ils ont succédé aux ententes-cadres de développement, où certaines décisions devaient être prises lors de l'affectation initiale des crédits aux provinces. Lors du démarrage du nouveau système, on s'est

[Text]

regional allocation during the last five years of the GDA system—the allocation among provinces. That was the starting point of the system.

As the government began to implement the system, some adjustments were made to that in 1984 and 1985. There was one significant correction in the allocation, to British Columbia in particular, because Ministers felt the original allocation did not meet the current needs of that province.

Then the third stage in the process to date was add-ons to that original allocation, as individual Ministers decided it was in the national interest to conclude a specific subagreement with the province.

That is basically where we are today, and it is basically that state—the current funding situation of the ERDA—that Ministers will be reviewing, as well as other aspects of the system.

• 1555

The Chairman: What are the other principal tools employed by the department to address regional underdevelopment? You have the IRDP program.

Mr. Lemelin: There is the IRDP, of course, in our department. There is the regular programming of the department. It includes the IRDP; it includes also other specific programs. I will refer, for example, to the Western Transportation Industrial Development Program, which was established particularly to assist projects in the western provinces related to the transportation system in those provinces.

I might add that the national programming of other departments also can be considered as an instrument of federal regional development policy. There are programs in the Department of Agriculture and the Department of Transport that have an obvious impact on the development prospects of regional economies. I may point out in addition that a number of tax measures have been designed particularly to serve the government's regional development goals.

The Chairman: How preoccupied would you say your department is with solving regional underdevelopment as opposed to simply being of assistance in industrial development in the country generally?

Mr. Lemelin: I think the mission of the department, which I described yesterday, fully incorporates the regional development dimension. Of course, in the case of our department, our mission is to promote industrial development in all parts of Canada. We feel very strongly that it is our duty to do so in a regionally sensitive way; that is, to assist in the industrial development of all parts of Canada. Our Minister has directed us to review the programming in the department precisely to ensure that both these objectives could adequately be met, a question about which there can be some doubt at the moment.

[Translation]

reporté à l'affectation régionale de crédits aux provinces pour les cinq dernières années des ententes-cadres de développement. C'est donc cela qui a servi de point de départ.

Au fur et à mesure que le nouveau système entraînait en vigueur, certaines modifications ont été effectuées en 1984 et 1985. Ainsi par exemple, un rajustement important des crédits affectés à la Colombie-Britannique a été décidé étant donné que les ministres estimaient que les crédits d'abord prévus pour cette province ne répondaient pas à ses besoins actuels.

La troisième étape de cette mise en oeuvre a donné lieu à une augmentation des crédits, au fur et à mesure que chaque ministre établissait qu'il était dans l'intérêt national de conclure une entente corollaire précise avec une province donnée.

C'est encore là que nous en sommes aujourd'hui, et ce sont les modalités actuelles du financement des EDER que les ministres réexamineront ainsi que d'autres aspects du système.

Le président: Quels sont les autres principaux outils qu'utilise le ministère pour résoudre le problème du sous-développement régional? Vous avez le PDIR.

M. Lemelin: Il y a bien sûr chez nous le PDIR et tous les programmes permanents ainsi qu'un certain nombre de programmes ponctuels. Je citerai à titre d'exemple le Programme de développement industriel relié au transport dans l'Ouest, qui a été créé dans le but d'appuyer certains projets entrepris dans les provinces de l'Ouest pour améliorer le réseau de transport dans ces provinces.

J'ajouterais que les programmes d'autres ministères peuvent également servir d'instrument à la politique fédérale de développement régional. Les programmes des ministères de l'Agriculture et des Transports, par exemple ont bien évidemment une incidence sur les perspectives de développement des économies régionales. Enfin, un certain nombre de mesures fiscales ont été conçues dans le but exprès de servir les objectifs du gouvernement en matière de développement régional.

Le président: Selon vous, dans quelle mesure le ministère s'est-il attaché à régler le problème du sous-développement régional au lieu d'appuyer tout simplement le développement industriel à l'échelle du pays?

M. Lemelin: Comme je vous l'ai expliqué hier, la mission du ministère comprend un volet développement régional. Notre mission, bien sûr, est de promouvoir le développement industriel dans toutes les régions du pays. Mais nous croyons fermement que c'est notre devoir de faire cela en tenant compte des conditions propres aux différentes régions. Le ministre nous a d'ailleurs chargés d'examiner les programmes du ministère pour nous assurer justement que ces deux objectifs pourront être réalisés. Il n'y a pas de doute que c'est là notre intention.

[Texte]

The Chairman: Do any of the members have questions? With the consent of the other committee members, Mr. Forrestall would like to put a question.

Mr. Forrestall.

Mr. Forrestall: Thank you, Mr. Chairman.

In the same pertinent area, the recent establishment of the Canadian Tourism Research Institute, as suggested by the National Task Force on Tourism Data, has some very significant medium- and long-term implications for tourism and the dynamics of tourism to affect regional economies, to affect the products we are trying to sell and to market. I wonder if we might ask the witnesses, Mr. Chairman, to elaborate a little bit so we might further advise Canadians of this as a new institution, how it will be constructed, what its function and role will be, where it will be housed. Perhaps they could tell us something about it. I think it is very important that members and, indeed, the general public understand some of the initiatives and thrusts that are being taken by departmental officials in this very, very important area.

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, I would like to refer the question to Mr. Cockledge.

Mr. Allan Cockledge (Assistant Deputy Minister, Tourism, Department of Regional Industrial Expansion): Thank you. The Canadian Tourism Research Institute, which operates as an arm of the Conference Board of Canada, as the member says, was a product of the recommendations flowing out of the National Task Force on Tourism Data, which was chaired by the former chief statistician, Martin Wilk.

• 1600

The recommendation for this kind of an institute flowed from a concern on the part of the task force that many of the surveys being administered by Statistics Canada, ourselves, and Tourism Canada, but more particularly those by both the private sector and the provincial governments, were being done in an unco-ordinated and, they would suggest, a wasteful way.

There were many options examined to deal with this question. The one that was argued for—and successfully—at the federal-provincial meeting was the creation of an institute which would have the effect, or the objective, of being a clearing-house for the development of surveys, at the same time providing a forum for both the private and the public sectors to put time, money, and resources into collecting both product-related and market-related data.

The recommendation to create the institute was unanimously agreed on by Ministers in November. Since that time the Conference Board, which itself welcomes the initiative to be involved in the tourism industry, because as an association that has typically been much closer to the traditional resource-based industries, it was very interested in getting involved in the service sector, and particularly one involving growth, like tourism; has been very active and very supportive in the creation of the institute.

[Traduction]

Le président: Y en a-t-il parmi les membres du comité qui souhaitent poser des questions? Si vous êtes tous d'accord, M. Forrestall aimerait poser une question.

Monsieur Forrestall.

M. Forrestall: Merci, monsieur le président.

Dans le même ordre d'idées, la récente création de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, qu'avait prôné le Groupe de travail national sur le tourisme, aura une incidence à moyen et à long terme sur le tourisme et sur la dynamique du tourisme, et ces effets se manifesteront au niveau des économies régionales et des produits que nous essayons de vendre. Monsieur le président, les témoins pourraient-ils nous fournir quelques explications supplémentaires afin que nous puissions dire aux Canadiens comment cette nouvelle institution sera structurée, quelles seront ses fonctions et où elle s'installera. Je pense qu'il est essentiel que les membres du comité et que le grand public comprennent certaines des initiatives qui ont été prises par les hauts fonctionnaires du ministère dans ce domaine si important.

M. Lemelin: Monsieur le président, je demanderais à M. Cockledge de répondre à cette question.

M. Allan Cockledge (sous-ministre adjoint, Tourisme, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Merci. L'Institut canadien de recherche sur le tourisme, qui est un organe du Conference Board of Canada, est l'aboutissement des recommandations qui ont été faites par le Groupe de travail national sur le tourisme, que préside l'ancien statisticien en chef, M. Martin Wilk.

La recommandation visant la création de cet institut est née de l'impression des membres du groupe de travail que nombre des enquêtes administrées par Statistique Canada, le ministère du Tourisme et nous-mêmes, mais surtout celles menées par le secteur privé et les gouvernements provinciaux, sont réalisées sans coordination et accompagnées de beaucoup de gaspillage.

Plusieurs possibilités avaient été envisagées en vue de régler le problème. Celle qui a été défendue et qui a finalement été adoptée lors de la réunion fédérale-provinciale, c'est justement celle de la création d'un institut qui serait un bureau central de réalisation d'enquêtes et qui offrirait en même temps aux secteurs privé et public une tribune à laquelle ceux-ci pourraient consacrer du temps, de l'argent et des ressources en vue de recueillir des données sur les produits ainsi que sur les marchés.

La recommandation visant la création de l'institut a été adoptée à l'unanimité par les ministres en novembre. Depuis, le *Conference Board*—qui est lui-même très heureux de pouvoir s'intéresser à l'industrie du Tourisme—car le *Conference Board*, en tant qu'association, a toujours entretenu des relations plus étroites avec les industries traditionnelles axées sur les ressources et envisage donc avec plaisir la possibilité d'intervenir au niveau du secteur des services et tout particulièrement celui du tourisme qui est en plein essor a lui-même été très actif et a beaucoup appuyé l'idée de la création de cet institut.

[Text]

The current design of the institute calls for roughly a \$1 million a year budget, to be augmented, where appropriate, by additional funds from partners if particular surveys requiring extra moneys are identified. The split of costs is 50:50, private and public sector. Within the government community, the costs are further split 50:50 between the federal and provincial governments.

All of the government bodies have agreed to the funding formula. At the present time the institute is marketing its activities to acquire the balance of the private-sector funding.

The industry and the industry associations are delighted with the creation of the institute and have themselves already put money on the table for the institute's activities; that is, currently, recruiting for a small staff of about five people who will manage the institute's affairs. I think this is a major step forward, because it allows the private and public sectors to get their act together on information.

The task force estimated several million dollars a year were being spent on surveying and market and product research, a considerable amount of which was wasteful. For example, provinces do exit surveys, in many instances, on people leaving the province, to try to understand how they enjoyed their experience within the province. Unfortunately the design of those surveys is not comparable with what is happening in other provinces, both for the domestic tourism market—that is, Canadians travelling between provinces—and also for the non-Canadian market. So this group, the institute, will have as one of its jobs to ensure that all the methodologies of these surveys are co-ordinated so we are not comparing apples and oranges when we look at numbers, say in Nova Scotia as compared with in Quebec.

The composition of the institute is a management board, which will consist of about 50:50 private- and public-sector members. A transition team, of which I am a part, will be deciding on the membership of that board in the next two weeks. The board will be chaired by a private-sector individual, not by a government individual. There will also be what is called an "advisory council", which in effect is the members of the so-called institute, which is a much larger group. That group will meet with the management board and the staff of the institute at regionally determined locations, probably starting with a location in eastern Canada. The purpose of those meetings will be to review the work plan of the institute and to expose to the membership some of the products of the institute. For example, the institute is currently undertaking a major study of the tax reform question as it pertains to the tourism industry. The results of that will be disclosed at the first regional meeting, likely in March.

[Translation]

Il est prévu que l'institut soit doté d'un budget annuel d'environ 1 million de dollars, budget qui pourra être augmenté, s'il y a lieu, par des versements de fonds supplémentaires par des partenaires. C'est notamment ce qui se produirait si l'on décidait que certaines enquêtes spéciales, exigeant des fonds supplémentaires, devaient être entreprises. Les coûts seront partagés, moitié-moitié, par les secteurs privés et publics. Les coûts revenant aux secteurs publics seront à leur tour partagés moitié-moitié, entre les gouvernement fédéral et les provinces.

Tous les organes gouvernementaux ont convenu de la formule de financement. L'institut s'occupe déjà de commercialiser ses activités, ce dans le but de trouver auprès du secteur privé les fonds qui lui manquent encore.

L'industrie et les associations qui la représentent sont ravies qu'on ait créé l'institut et elles ont déjà mis sur la table de l'argent qui servira à financer les activités de l'institut lequel est déjà en train de recruter une petite équipe d'environ cinq personnes qui gèreront les affaires de l'institut. Je pense qu'il s'agit là d'un important pas en avant, car cela permettra aux secteurs privé et public d'accorder une fois pour toutes leurs violons en ce qui concerne la formation.

Le groupe de travail avait évalué à plusieurs millions de dollars les coûts que supposaient chaque année les enquêtes et les recherches sur les marchés et les produits, et, selon lui, une part considérable de cet argent était tout simplement gaspillé. Par exemple, les provinces font des enquêtes auprès des gens qui quittent la province pour savoir comment ils ont trouvé leur séjour chez elles. Malheureusement, vu la façon dont ces enquêtes sont conçues, on ne peut pas s'en servir pour faire des comparaisons avec d'autres provinces, qu'il s'agisse d'étudier le marché du tourisme intérieur—c'est-à-dire celui des Canadiens qui voyagent d'une province à une autre—où le marché non-canadien. L'institut aura donc pour tâche, entre autres, de veiller à ce que les méthodes utilisées dans le cadre de ces enquêtes correspondent, afin qu'en faisant une comparaison entre la Nouvelle-Écosse et le Québec on ne soit pas en train de comparer des torchons et des serviettes.

Le conseil d'administration de l'institut sera composé, à part égale, de représentants du secteur privé et de représentants du secteur public. Une équipe de transition, dont je fais partie, décidera d'ici deux semaines de la composition du conseil d'administration. Celui-ci sera présidé par un représentant du secteur privé et non pas par un porte-parole du gouvernement. Il y aurait également un conseil consultatif qui regroupera les membres de l'institut et qui sera donc un groupe assez important. Ce groupe rencontrera le conseil d'administration et le personnel de l'institut à différents endroits. La première réunion aura sans doute lieu quelque part dans l'est du pays. L'objet de ces rencontres sera d'étudier le plan de travail de l'institut et d'expliquer aux membres certains des nouveaux produits de l'institut. Par exemple, l'institut a entrepris une enquête d'envergure sur la réforme fiscale et sur l'incidence que celle-ci aura sur l'industrie du tourisme. Les résultats de cette étude seront divulgués lors de la première réunion régionale, prévue pour le mois de Mars.

[Texte]

It is also looking at the whole question of surveys and how they can be improved. Right now a lot of our surveys, some of them run by Statistics Canada, do not provide enough information for people in the private sector to make decisions about their markets. So those surveys will be improved to allow for a better use of the data. They will also be taking some of the current data and analysing and packaging it in a form for small tour operators to use. Again, these kinds of products will be presented at regional meetings. So it is an exciting development which has the support of both the private and public sectors and also the money of the private and public sectors.

• 1605

Mr. Fraleigh: Under the system that is now in place, does StatsCan do some work in that field?

Mr. Cockledge: Yes, it does. It currently operates on a cyclical basis; the International Travel Survey and the Canadian Travel Survey which evaluates the movement of Canadians both within Canada and non-Canadians to Canada.

Every so often you will read about arrivals into Canada on a monthly basis. That data is generated by Statistics Canada. The problem is that although the surveys in themselves are valid the sampling that is done is not significant enough to allow provincial governments and companies working within provinces to use that data and use the tapes from the data that has been collected for their own marketing purposes.

One of the other recommendations of the task force, and one that will fall to the institute to implement, will be to improve those surveys. In some instances the private sector has already come forward and said it will put money into more sampling to be done by Statistics Canada, which operates on a cost recovery basis for some of its surveys, to get data that is detailed enough for companies and provincial governments to use.

Mr. Fraleigh: So there will not be a duplication of service. I mean, the existing service by StatsCan and the services that are going to be carried out by the institute will be a co-ordinated project. Is that correct?

Mr. Cockledge: Correct. In fact, it is precisely the role of the institute to check on the duplication problem which has been identified to date.

Mr. Fraleigh: I have another question. Basically, the institute will be involved in surveys, in developing trends and what is going on in the industry, is that the . . . ?

Mr. Cockledge: Part of its role would be that.

Mr. Fraleigh: What is the other part of its role?

Mr. Cockledge: The other part of its role is to do special projects for certain partners. For example, airline carriers and

[Traduction]

L'institut va également examiner toute la question des enquêtes et des améliorations qui pourraient y être apportées. En effet, bon nombre de nos enquêtes, dont certaines sont réalisées par Statistique Canada, ne fournissent pas suffisamment de renseignements aux gens du secteur privé pour que ceux-ci puissent prendre des décisions au sujet de leur marché. Ces enquêtes seront donc améliorées en vue d'assurer une meilleure utilisation des données. L'institut va également reprendre certaines données, les analyser et les compiler de façon à ce que les petits organisateurs de voyages puissent les utiliser. Là encore, tous ces produits seront présentés lors des réunions régionales. Il s'agit là d'une nouveauté qui nous passionne tous, et qui jouit de l'appui et de l'aide financière des secteurs privé et public.

M. Fraleigh: Dans le cadre du système en vigueur, Statistique Canada fait-il du travail dans ce domaine?

M. Cockledge: Oui. Il s'agit d'une formule cyclique. Il y a l'enquête sur les voyages internationaux et l'enquête sur les voyages des Canadiens: Canadiens voyageant au Canada, enquête qui porte sur les déplacements des Canadiens au Canada et sur ceux des étrangers qui viennent ici.

Vous verrez de temps en temps des rapports sur le nombre de voyageurs qui ont été accueillis au Canada pendant un mois donné. Ces renseignements sont compilés par Statistique Canada. Le problème c'est que même si ces enquêtes sont en elles-mêmes valables, les échantillons choisis ne sont pas suffisamment importants pour que les gouvernements provinciaux et les sociétés installées dans ces provinces puissent utiliser les données à leurs propres fins de commercialisation.

Une autre recommandation du groupe de travail, recommandation que l'institut sera appelé à mettre en oeuvre, vise l'amélioration de ces enquêtes. Dans certains cas, le secteur privé s'est déjà porté volontaire pour verser de l'argent afin que Statistique Canada, qui fonctionne souvent selon une formule de récupération des coûts, puisse prendre des échantillons plus importants afin que les données recueillies soient suffisamment détaillées pour que les entreprises et les gouvernements provinciaux puissent s'en servir.

M. Fraleigh: Il n'y aura donc pas duplication de services. Autrement dit, le service qu'offre déjà Statistique Canada et les services qui seront assurés par l'Institut seront coordonnés. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Cockledge: C'est exact. D'ailleurs, l'une des fonctions de l'institut sera précisément d'étudier ce problème de duplication, déjà identifié.

M. Fraleigh: J'aurais une autre question à vous poser. En gros, l'institut s'occupera de faire des enquêtes, de définir les tendances et de voir ce qui se passe dans l'industrie. C'est bien là le . . .

M. Cockledge: C'est là une partie du rôle qu'il aura à jouer.

M. Fraleigh: Et quelle serait l'autre partie de ce rôle?

M. Cockledge: Entreprendre des projets spéciaux pour certains partenaires. Les transporteurs aériens et les hôtels, par

[Text]

hotels are often interested in particular kinds of surveys that are not necessarily of interest to others.

What they can do is work with the resources of the institute, which in turn has access to the computer systems and the resources of the Conference Board of Canada, to develop the survey methodologies and run the surveys through the computers of the Conference Board.

The Conference Board also has access through its on-line system to economic data which is of real interest, as we were mentioning yesterday, to small communities which are trying to enhance their tourism product. But in order to gain private sector interest they need to be able to explain what the economic impact of tourism is. So access to computers of the Conference Board of Canada will allow that to happen more easily. In other words, the Conference Board becomes a bit like a quality control centre for the way data is handled, but at the same time we are accessing data from other sectors and making comparisons.

Mr. Fraleigh: In your explanation of the structure of the institute, you said it will be jointly funded by government and by the private sector, that government money has been committed and that sector money is now being solicited. Is that correct? You said there has been substantial interest—and I expect that means there has been a substantial commitment of funds as well—by the private sector.

Mr. Cocksedge: The private sector portion of the funding is \$450,000 a year. While not all the commitments are hard, over half the \$450,000 has been committed by the private sector, over \$200,000.

Mr. Fraleigh: What I am trying to get a handle on is ... You say there is going to be a private sector—

Mr. Cocksedge: Management board.

Mr. Fraleigh: —advisory board.

Mr. Cocksedge: Yes.

Mr. Fraleigh: There is going to be a joint board, government and private sector. Is that correct?

Mr. Cocksedge: Yes. There is a management board which effectively manages the work program of the institute and an advisory board which is essentially the members of the institute.

Mr. Fraleigh: All right. Who are going to be the people who do the work? What is their status? Are they private sector, or are they going to be actually hired as government employees?

Mr. Cocksedge: They will be hired as staff of the Conference Board of Canada.

Mr. Fraleigh: Hired staff of the Conference Board. Okay. Thank you.

[Translation]

exemple, sont intéressés par certains types d'enquêtes qui ne seront pas forcément utiles à d'autres.

Ce qu'ils pourront faire, c'est travailler avec les ressources de l'institut, qui aura à son tour accès aux systèmes informatiques et aux ressources du *Conference Board of Canada*, et qui pourra élaborer les méthodes d'enquête et faire passer les enquêtes par les ordinateurs du *Conference Board*.

Quant au *Conference Board*, celui-ci a accès grâce à son système en direct à des données économiques qui, comme nous le disions hier, intéressent de très près les petites localités qui essaient d'attirer des touristes. Mais pour que le secteur privé s'intéresse à elles, il leur faut lui expliquer l'incidence économique du tourisme. La possibilité d'avoir accès aux ordinateurs du *Conference Board of Canada* va donc faciliter de beaucoup les choses. Le *Conference Board* deviendra ainsi en quelque sorte un centre de contrôle de la qualité, en ce qui concerne la façon dont les données sont utilisées, mais nous allons en même temps obtenir des données auprès d'autres sources et établir des comparaisons.

M. Fraleigh: Lorsque vous nous avez parlé de la structure de l'institut, vous avez dit que celui-ci sera financé par le gouvernement et par le secteur privé, que l'argent du gouvernement avait déjà été promis et que l'on essayait d'obtenir auprès du secteur privé les fonds manquants. Est-ce bien cela? Vous avez dit que l'intérêt manifesté par le secteur privé était considérable, et j'imagine que cet intérêt s'est accompagné d'une promesse de verser des fonds considérables.

M. Cocksedge: Le secteur privé devra verser chaque année 450,000\$. Même si tous les engagements recueillis jusqu'ici ne sont pas fermes, plus de la moitié des 450,000\$ ont déjà été promis par le secteur privé.

M. Fraleigh: Ce que j'essaie de comprendre c'est ... Vous dites que le secteur privé constituera ...

M. Cocksedge: Le conseil d'administration.

M. Fraleigh: ... le conseil consultatif.

M. Cocksedge: Oui.

M. Fraleigh: Il va y avoir un conseil mixte, composé de représentants de l'État et du secteur privé. C'est bien cela, n'est-ce pas?

M. Cocksedge: Oui. Il y aura un conseil d'administration qui administrera le programme de travail de l'institut et un conseil consultatif qui regroupera essentiellement les membres de l'institut.

M. Fraleigh: Très bien. Et qui fera le travail? Quelle sera leur situation? S'agira-t-il de membres du secteur privé ou bien va-t-on recruter des personnes qui deviendront alors des fonctionnaires?

M. Cocksedge: On recrutera des personnes qui seront alors intégrées au personnel du *Conference Board of Canada*.

M. Fraleigh: Ce seront des employés du *Conference Board*. Très bien. Merci.

[Texte]

[Traduction]

• 1610

The Chairman: Thank you, Mr. Fraleigh.

Mr. James, we are sort of following along on yesterday's questioning. The witnesses did take the opportunity to respond to some specific questions raised yesterday. I am not sure if Mr. James left any questions for you.

Mr. Lemelin: There was one specific aspect of the cultural initiative, Mr. Chairman. There were some questions on that. I believe we do have complementary information for the member.

The Chairman: Perhaps you could provide that information at this time.

Mr. Lemelin: Mr. Cocksedge.

Mr. Cocksedge: I think your question was in two parts, sir. I think you asked, first of all, more about the cultural projects themselves, in addition to the Toronto one we were discussing. Then your second question, for which we do not have full information yet but we will provide, was the other initiatives extra to the subagreements, and I will give you a complete list of those initiatives.

In terms of the cultural project, specifically, I think yesterday we discussed the Toronto project at some length. There are four others specifically in the cultural tourism area. One is in Halifax where again the federal government participation is \$250,000. The Nova Scotia provincial contribution is \$100,000. The Scottish Societies Association is contributing \$88,000, and various sources in the private sector have contributed a total of \$50,000.

Essentially, this cultural project, unlike the one in Toronto, which is really doing night life and the cultural activities in the city itself, is a pilot that is focusing on the festivals that characterize so much, in particular the summer activities in Nova Scotia, with the main driver of it being the gathering of the clans and a lot of the festivals that are associated with that. Again, as in the Toronto example, it is attempting to understand how one can use in some cases very long-standing festivals and market them more effectively in a way that you can generate tourism expenditure. That is the Halifax case.

In the case of Montreal, Guy Bédard, who is here today, could even give you more information than I. What we are attempting to understand and achieve there is the series of festivals, some of them one-time, some of them repeating each year, that occur in the city of Montreal, and again the contributions, in that instance, involve Communications Canada, another federal department, for \$250,000. *Tourisme Québec* has contributed \$260,000. The City of Montreal has contributed over \$300,000—\$307,000 to be specific—and a number of private sector hotels have contributed another \$30,000, for a total project of \$850,000.

Essentially, this project hones in on the marketing of the various festivals in a co-ordinated way so that you would actually be selling participation not only in the festivals one at

Le président: Merci, monsieur Fraleigh.

Monsieur James, nous poursuivons plus ou moins la discussion que nous avons eue hier. Les témoins en ont profité pour répondre à certaines questions qui leur avaient été posées hier. Je ne sais si M. James avait déposé des requêtes spéciales auprès de vous.

M. Lemelin: Monsieur le président, il y en avait une qui portait sur un aspect du programme d'initiative culturelle. Plusieurs questions ont d'ailleurs été posées là-dessus. Il me semble que nous avons trouvé certains renseignements complémentaires qui pourraient être utiles au député.

Le président: Vous pourriez peut-être nous les fournir tout de suite.

M. Lemelin: Monsieur Cocksedge.

M. Cocksedge: Il me semble que votre question avait deux volets. Vous me demandiez je pense tout d'abord de vous fournir des renseignements plus précis au sujet des projets culturels dans leur ensemble, en plus de celui de Toronto dont nous discutons. La deuxième partie de votre question portait sur les autres initiatives qui ont été ajoutées aux ententes auxiliaires. Je n'ai pas encore tous les renseignements, mais je vous donnerai la liste exhaustive de ces initiatives.

Pour ce qui est des projets culturels, je pense que nous avons assez longuement discuté du projet de Toronto hier. Il y en a quatre autres. L'un deux est à Halifax. Là encore, le gouvernement fédéral y aura consacré 250,000\$, et le gouvernement de Nouvelle-Écosse, 100,000\$. La *Scottish Societies Association* y donnera 88,000\$, et diverses sources privées auront versé en tout 50,000\$.

Ce projet, au contraire de celui de Toronto où l'accent a surtout été mis sur la vie nocturne et sur les activités culturelles de la ville elle-même, est un projet pilote qui donne la vedette aux festivals qui sont organisés en Nouvelle-Écosse, surtout pendant l'été. Le moteur de cette initiative sera le rassemblement des clans et les festivals qui entourent cet événement. Là encore, tout comme à Toronto, l'on essaiera de mieux commercialiser les festivals de longue date de façon à stimuler le tourisme. Voilà donc ce qui est prévu pour Halifax.

En ce qui concerne Montréal, Guy Bédard, qui est ici aujourd'hui, pourrait vous fournir plus de renseignements que moi. Ce que nous allons essayer de monter, c'est une série de festivals, dont certains seront uniques et d'autres annuels. Dans ce cas-ci, ce sont le ministère des Communications et un autre ministère qui verseront les 250,000\$ correspondant à la part que doit payer le gouvernement fédéral. Le ministère du Tourisme du Québec a quant à lui versé 260,000\$ et la Ville de Montréal plus de 300,000\$—307,000\$ pour être exact. Enfin, certains hôtels privés ont donné 30,000\$, ce qui donne un total de 850,000\$.

Ce projet mise sur la commercialisation coordonnée des différents festivals. Au lieu de vendre les différents festivals à part, ce qui avait été fait jusqu'alors, on vend des ensembles,

[Text]

a time, because they have been marketed on an individual basis up until now, but selling packages of festivals and co-ordinating the advertising done by the city, done by the festival itself, and done by ourselves. This translated into some very interesting ads, where all the parties were joint venturing on co-op advertising in American newspapers in markets normally served by the Montreal market. It has had an extraordinary effect on the attendance at some of these festivals as a result, so there is a real interest in repeating this.

The Toronto one we discussed.

In the Winnipeg pilot, we are dealing with a totally different kind of cultural activity which has a strong multicultural dimension to it. The focus is on Winnipeg again, and the focus is on Folklorama, which has been an evolution of a number of multicultural activities that have come together in Winnipeg into a very, very impressive display of cultural activity. Again, building on the American advertising campaign, which already stresses culture, and focusing in on specific markets that feed into Winnipeg, we are co-ordinating the advertising in newspapers—Grand Forks, Fargo, Minneapolis—to again encourage more Americans to come and participate in Folklorama.

• 1615

Mr. James: I think it gives me a good example; and I am a great believer in packaging and I love what you are saying. But I would like to know specifically how federal employees... what they do day by day. You seem to be telling me that one spent about a year in Toronto working on this. When the city and the province have all sorts of staff, what would our federal person do?

Mr. Cocksedge: To be perfectly frank, especially in the larger centres, the bulk of the work of the project officer has been to get parties that traditionally never worked together to work together. The tourism industry has traditionally not been an active player with the cultural community; and the cultural community is in itself a divided community. So there is an awful lot of hand-holding: getting the right people in the right room at the right time with the right amount of money to do something smart. It has been that kind of a role, a facilitative role, plus a bit of money, admittedly, that has helped bring these things together.

For the first time, all these pilots are culminating in a national conference on culture and tourism, which we hope to schedule this fall. Now, unlike a year ago, when no one wanted to hear of the linkage between culture and tourism, we have these five communities, plus others, vying to host a conference on tourism and culture, because the connection is very much in people's minds, when it was not before.

Mr. James: Is this person, or are these persons, available to go to other communities, say in the province of Ontario, province of Quebec, or wherever, and facilitate a packaging for local authorities?

[Translation]

en coordonnant la publicité faite par la ville, par les organisateurs des différents festivals et par nous-mêmes. Cette initiative a donné lieu à des annonces publicitaires fort intéressantes: tout d'un coup, tous les intéressés commandaient en groupe des annonces publicitaires dans des journaux américains pour des marchés normalement servis par le marché montréalais. Cela aura eu une incidence formidable sur la participation à certains de ces festivals. En tout cas, les gens sont très désireux de répéter cela.

Pour ce qui est du programme entrepris à Toronto, nous en avons discuté.

Quant au projet pilote prévu pour Winnipeg, il s'agit là d'une activité culturelle d'un genre tout à fait différent et il comporte toute une dimension multiculturelle. L'accent sera mis sur la Ville de Winnipeg et sur le folklorama, un festival fort impressionnant qui regroupe toutes sortes d'activités culturelles et multiculturelles. Là encore, nous appuyant sur la campagne publicitaire aux États-Unis, qui met déjà l'accent sur la culture, et misant sur certains marchés qui alimentent directement Winnipeg, nous allons coordonner la publicité dans certains journaux à Grand Forks, à Fargo et à Minneapolis, dans le but d'encourager encore plus d'Américains à venir participer au folklorama.

M. James: C'est un bon exemple; je suis un fervent partisan de la promotion publicitaire et j'aime beaucoup ce que vous dites. Mais je voudrais avoir des précisions sur ce que les fonctionnaires fédéraux font de leurs journées. Vous semblez dire que l'un d'eux a passé environ un an à Toronto pour travailler à ce projet. Pourquoi détacher un fonctionnaire fédéral lorsque la ville et la province disposent de leurs propres employés?

M. Cocksedge: Je vous avoue franchement, que, particulièrement dans les grands centres, le gros du travail de l'agent de projet consiste à réunir les intéressés qui n'ont jamais travaillé ensemble auparavant. En règle générale, l'industrie touristique n'a jamais pris une grande part des activités culturelles; de même, la communauté culturelle est elle-même divisée. Il faut donc beaucoup de persuasion pour convaincre les bonnes personnes d'être au bon endroit au bon moment avec l'argent nécessaire pour accomplir quelque chose d'intelligent. C'est ce genre de rôle, celui d'intermédiaire, avec, évidemment, un peu d'argent, qui a contribué à la réalisation de ces choses.

Pour la première fois, tous ces projets pilotes vont aboutir en une conférence nationale sur la culture et le tourisme, que nous espérons tenir cet automne. Contrairement à la situation il y a un an, lorsque personne ne voyait le lien entre la culture et le tourisme, il y a maintenant cinq collectivités, et d'autres encore, qui se font concurrence pour que la conférence sur le tourisme et la culture ait lieu chez elles. Le lien est maintenant très présent dans l'esprit des gens, alors qu'il ne l'était pas auparavant.

M. James: Ces personnes peuvent-elles se rendre dans d'autres localités, par exemple en Ontario, au Québec ou ailleurs pour aider les autorités locales à faire ce genre de promotion?

[Texte]

Mr. Cocksedge: Absolutely. Absolutely. These are pilots to help us understand what to do. I would see—to talk about your province for a minute—immense possibilities in the medium-sized cities in Ontario to do much the same thing; the Londons and the others, where there is already, in festivals, the Blyth festival, Stratford, Shaw. There are a number of existing excellent cultural products that, combined and packaged better, could—

Mr. James: But not only culturally. When I said I agreed with your packaging . . . I think you can package many facets of your . . . some communities, or some areas, to attract the tourists, have to call on all of the offerings, so to speak. They do not have a Niagara Falls, so they have to call on all those. I see a definite lack of knowledge of how to package that. When I was very positive about the packaging, I was not necessarily specifically talking about culture, though that certainly can be part of it.

Would these individuals . . . my experience is they are not available. My experience is when you go, they say, well, we do not have any time. If you say they are, I think it is great, because a lot of the smaller communities could use that kind of expertise.

Mr. Cocksedge: I think what is happening, sir, is a whole shift in mind-set. People realize you cannot just have a product and have it sit there. Although it may be excellent, if you do not provide access to it through good packaging—and there have been attempts in the past that have failed very badly—you are not going to be successful. It can be, as you say, beyond what would normally be defined as cultural offerings, but other things in small communities that are very attractive.

Tour packaging, given the fact that our American customers in particular are an aging population—and it is very clear that the older the tourist, the more packaging is required for their experience—means we have to get into packaging or we will lose business to the other states. We have seen examples of that already.

Mr. James: On a slightly different subject, internationally, I noticed in the last annual report you talked internationally, and about the moneys that are being looked at in an international way; and we mention the U.K. and the Federal Republic of Germany, of course. I just was there, and I tell you, they are the biggest travellers in the world. We should get a lot of them over here. So I am really talking internationally in connection with the United States; and I am especially enthused about our Great Lakes. They are a phenomenon in the world. I am wondering how and where Tourism Canada, when we have only two provinces and a little bit of another involved there, looks at marketing that great product internationally, who would do it and how.

[Traduction]

M. Cocksedge: Certainement. Certainement. Ce sont des espèces de pilotes qui nous aident à comprendre quoi faire. Prenons par exemple votre province: j'entrevois d'énormes possibilités pour ce genre de choses dans les villes ontariennes de taille moyenne; London, par exemple, et d'autres où il existe déjà des festivals, comme le festival de Blyth, le festival de Stratford, le festival Shaw. Il existe déjà d'excellents produits culturels qui, si on les combinait et qu'on en faisait une meilleure promotion, pourraient . . .

M. James: Mais pas seulement sur le plan culturel. Lorsque j'ai dit que j'aimais bien vous aider sur la promotion . . . à mon avis, il est possible de faire la promotion de bien des aspects de . . . certaines collectivités, ou certaines régions, doivent tout mettre en oeuvre pour attirer les touristes. Ces endroits n'ont peut-être pas de sites touristiques comme les chutes du Niagara, et elles doivent donc mettre en valeur d'autres éléments. J'ai l'impression qu'il y a peu de connaissances au niveau de la promotion. Lorsque j'ai dit que j'étais un fervent partisan de la promotion publicitaire, je ne parlais pas uniquement de culture, bien que cela fasse certainement partie du tout.

Est-ce que ces personnes . . . d'après ce que j'ai vu, ces gens ne sont généralement pas disponibles. Lorsqu'on les consulte, ils nous disent qu'ils n'ont pas le temps. Si vous me dites qu'ils ont le temps, excellent, car bon nombre des petites localités ont besoin de ce genre savoir-faire.

M. Cocksedge: Je crois qu'il est en train de se produire tout un changement d'attitude. Les gens commencent à se rendre compte qu'il ne suffit pas d'avoir un produit, qu'il faut en faire la promotion. C'est peut-être un excellent produit, mais si vous ne le faites pas connaître grâce à une bonne campagne de promotion—et il y a déjà eu des tentatives par le passé qui ont échoué lamentablement—vous ne réussirez pas à le vendre. Comme vous dites, il peut s'agir d'autre chose qu'un produit culturel; d'autres éléments dans les petites localités peuvent s'avérer très intéressants.

Notre clientèle américaine étant vieillissante—et compte tenu du fait que plus le touriste est âgé, plus il lui faut des activités organisées—nous devons nous intéresser à cet aspect de la promotion ou nous allons perdre du terrain en faveur de nos rivaux des Etats-Unis. Nous en avons déjà vu des preuves.

M. James: Passons maintenant à un sujet quelque peu différent. Dans votre dernier rapport annuel, vous avez parlé de questions internationales, et de l'argent que vous comptez dépenser à l'échelle internationale. Évidemment, vous y mentionnez le Royaume Uni et l'Allemagne fédérale. J'en reviens justement, et je peux vous dire que ce sont les plus grands voyageurs du monde. Nous devrions les encourager à venir au Canada. Lorsque je parle de questions internationales, je pense notamment aux Etats-Unis; je suis particulièrement fier de nos Grands lacs. C'est une des merveilles du monde. Je me demande comment Tourisme Canada entrevoit leur promotion publicitaire à l'échelle mondiale puisque'ils ne touchent essentiellement que deux provinces, peut-être une troisième.

[Text]

• 1620

Mr. Cocksedge: The conversation to date has been limited on the cultural experience, which has been in only five centres. But we manage an international marketing program in both the U.S. and western Europe, and West Germany is one of our major markets.

For the first time, I think, in the case of England and France—five years in one case and four years in the other—we are back on both French and British television, marketing under themes that we know interest them. It is different. We are driven by the interests of the market, not by what we necessarily think is interesting.

The West Germans are great outdoors people, and we will market that. In fact, we are involved in the international travel bourse, which is held during the week of March 8 in Berlin, and we share a booth with provincial and private sector partners. There are about 110 Canadians over there selling Canada. The product we market in West Germany is a very different product than the one we market in the U.S., and we focus precisely on the sort of thing to which you were alluding, which is the so-called wilderness experience.

The West German tourist loves the Canadian north, the Canadian Great Lakes, the fresh water, the fishing, and the hunting experience, and he loves the native culture of Canada. Our booth in Berlin has a frontier and a strong native focus. In fact, we are currently negotiating with the possibility of having some native Canadians join us there to help us in the marketing of Canada.

Mr. James: Specifically the Great Lakes. What are you doing to look at marketing the Great Lakes as such? We do not even have a cruise ship left on the Great Lakes. It would almost boggle one's mind. At the same time, a lot of major cities, small and medium-sized, are upgrading their riverfronts and their lake-fronts, both American and Canadian.

We spend an awful lot of time on the environmental aspects of the Great Lakes. We spend an inordinate amount of time—I do; I live on them—with high water. I really am a little dubious that we are spending—and maybe you can tell me you are—with some creativity and research on how we market world-wide those Great Lakes and bring all these people here, when first we do not even have anything that plies the Great Lakes.

Mr. Lemelin: Perhaps I may reply to that question, Mr. Chairman. Your concern about the Great Lakes, the concern that Mr. Forrestall—

Mr. James: I am just saying they should be a great attraction for us to bring people here from all over the world.

Mr. Lemelin: Yes, and Mr. Forrestall also pointed to the market potential of the yachting experience in eastern Canada. That is precisely why Mr. Valcourt has directed us to concen-

[Translation]

M. Cocksedge: Jusqu'ici, nous n'avons parlé que de l'expérience culturelle, qui s'est limitée à cinq centres. Mais nous administrons un programme international de commercialisation aux Etats-Unis et en Europe occidentale, et l'Allemagne de l'Ouest est l'un de nos plus gros marchés.

Nous avons repris nos campagnes télévisées en France et en Angleterre—pour la première fois en quatre et cinq ans respectivement, et notre publicité est axée sur des questions qui intéressent particulièrement ces deux marchés. Il y a une différence. Nous sommes motivés par les intérêts du marché visé, non pas parce que nous estimons nous-mêmes être intéressants.

L'Allemagne de l'Ouest est un pays de plein air, et ce sont les grands espaces qui priment dans notre publicité dans ce pays. En fait, nous participerons à la bourse internationale de voyage, qui aura lieu à Berlin au cours de la semaine du 8 mars prochain. Nous partagerons un kiosque avec des représentants des provinces et du secteur privé. À l'heure actuelle, 110 Canadiens sont en place pour faire de la publicité pour le Canada. Notre campagne en Allemagne de l'Ouest est très différente de celles que nous menons aux Etats-Unis, et nous mettons justement l'accent sur ce dont vous parliez, c'est-à-dire les grands espaces et le plein air.

Le touriste ouest-allemand adore le Grand nord canadien, les Grands lacs, l'eau douce, la chasse et la pêche et la culture autochtone du Canada. Notre kiosque à Berlin met l'accent sur les régions éloignées et les autochtones. En fait, nous envisageons actuellement la possibilité d'y envoyer quelques autochtones pour encourager le tourisme au Canada.

M. James: Parlons précisément des Grands lacs. Que faites-vous au juste pour encourager le tourisme dans cette région? Il n'y a même plus de navires de croisière dans les Grands Lacs. C'en est incroyable. Et pourtant, aux Etats-Unis et au Canada, toutes sortes de grandes villes, de villes moyennes et de petites villes sont en train de rénover leurs rivages.

Nous consacrons énormément d'énergie aux questions d'environnement relatives aux Grands lacs. Nous consacrons énormément de temps aux problèmes de la montée des eaux—je sais que c'est vrai dans mon cas, car j'habite dans la région. Je ne suis pas vraiment persuadé—corrigez-moi si je me trompe—que nous utilisions nos fonds de façon utile et créatrice pour trouver des façons de promouvoir mondialement la région des Grands lacs et y encourager le tourisme, puisque la région ne fait l'objet d'aucune exploitation touristique.

M. Lemelin: J'aimerais répondre à la question, monsieur le président. Vos préoccupations au sujet des Grands lacs, le problème soulevé par M. Forrestall...

M. James: Je voulais simplement dire que les Grands lacs devraient être une grande attraction touristique attirant des touristes du monde entier.

M. Lemelin: Oui, et M. Forrestall avait également mentionné les possibilités que pouvait présenter la navigation de plaisance dans les provinces maritimes. C'est justement pour

[Texte]

trate and give a high priority to product development, to identifying potential markets for international tourists. We are working very closely with the provinces on a major project to develop basically a product development strategy for Canada that would identify the possibilities.

There are lots of possibilities, and a lot of tourism potential has been neglected to date or has not been developed in an integrated way, in a way that provides an organized total experience to the tourists we invite to come to Canada, which is what they are seeking. I expect that in the course of developing this strategy we will focus on the Great Lakes experience, as we would also on, say, the wild world experience of the northern Prairies, and the native products of British Columbia in particular, and the yachting products of eastern Canada.

Mr. James: Has the department the name of the person who would be honing in and responsible for that? I see there is some confusion. It is a provincial matter; it is a federal matter. Who instigates that? It appears to me that we will have to bring our American counterparts in on this one, the states that surround the Great Lakes, to do this thing properly.

• 1625

Mr. Lemelin: With your agreement, Mr. Chairman, we will be in touch with our director of tourism for Ontario and ask him to provide basically information on what might be called the Great Lakes experience and the possibility of developing its tourism potential, for the benefit of the member.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: My questions just follow along the same line of questioning pursued by Mr. James. You are making some pretty definitive statements about what appeals to the West Germans, for example, and I expect you have just as definitive opinions on the French and the English, wherever we are drawing large numbers of tourists from. What are you basing that on? Have we done the studies such as we did in the U.S. market, or is that information available from other studies that are done internally or by other countries? How do you know the Germans, for example, are very, very keen on the outdoors aspect of our environment? We thought the Americans were for years, and all of a sudden we discovered that geese and moose and Mounties did not matter a damn to them.

Mr. Cocksedg: The three general sources of information leading to those conclusions come from the experience that we have already had with the West German tourists in Canada when we have surveyed them as they leave; second, we have just now completed—in fact, in a joint venture with the American government—a market research survey in all of those countries to check out just what those tourists are interested in; third, we have access to market research done by our major partners. For example, Air Canada, who fly out of all those countries and who are very interested in positioning

[Traduction]

cela que M. Valcourt nous a demandé d'accorder une grande priorité au développement et à la définition des marchés touristiques internationaux éventuels. Nous travaillons en étroite collaboration avec les provinces à la mise au point d'une stratégie touristique d'envergure qui nous permettra de déterminer les possibilités à cet égard.

Les possibilités sont nombreuses, et jusqu'ici, une bonne partie du potentiel touristique a été soit négligé, soit peu intégré de sorte que les touristes qui visitent le Canada n'ont pu, jusqu'ici, avoir une image globale du pays. Au cours de l'élaboration de cette stratégie, je suppose que nous nous pencherons sur la question des Grands lacs, tout comme sur l'aspect plein-air du nord des Prairies, sur les produits autochtones de la Colombie-Britannique, et sur la navigation de plaisance dans les provinces maritimes.

M. James: Avez-vous le nom de la personne qui se concentrera sur cet aspect et en assumera la responsabilité? Je vois qu'il y a une certaine confusion. On ne sait pas s'il s'agit d'une question provinciale ou fédérale. Qui doit s'en occuper? Je crois qu'il va falloir obtenir la collaboration de nos homologues américains des États entourant les Grands lacs, si nous voulons que notre campagne réussisse.

M. Lemelin: Si vous le désirez, monsieur le président, nous communiquerons avec notre directeur du tourisme pour l'Ontario afin de lui demander de nous fournir des renseignements sur la région des Grands lacs et les possibilités touristiques qu'elle présente, renseignements que nous remettrons au député.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Fraleigh.

M. Fraleigh: Mes questions seront dans la même veine que celles de M. James. Vous avez fait des affirmations plutôt fermes sur ce qui plaît aux Allemands de l'Ouest, par exemple, et je suppose que vos opinions sont tout aussi arrêtées quant aux goûts des Français et des Britanniques, et des régions d'où nous viennent le plus grand nombre de touristes. Sur quoi fondez-vous vos opinions? Avons-nous mené des études comme celles du marché américain, ou ces renseignements vous viennent-ils d'autres études menées au Canada ou par d'autres pays? Par exemple, comment savez-vous que les Allemands s'intéressent énormément à nos grands espaces? Pendant des années, nous pensions que les Américains s'y intéressaient, puis nous nous sommes rendu compte soudainement qu'ils ne s'intéressent pas le moins du monde aux oies, aux originaux et à la Gendarmerie.

M. Cocksedg: Nos trois principales sources d'information découlent de notre expérience antérieure avec les touristes Ouest Allemands qui ont répondu à des questionnaires au moment de leur départ; nous venons aussi de terminer—en fait, de concert avec le gouvernement américain—une étude de marché dans tous les pays en question afin de déterminer ce qui intéresse les touristes; ensuite, nous avons accès aux conclusions des études de marché menées par nos grands partenaires, par exemple Air Canada, qui dessert tous ces pays

[Text]

their own advertising in a way which complements the interest of the tourists.

We have used all three sources to come to those conclusions. We do not think, certainly based on the findings of the research we have just done, that the same shift in attitudes is taking place, for example, in West Germany that we saw in the American market where—you are quite correct—there was a shift from only an interest in the outdoors to an interest in our cities and our—

Mr. Fraleigh: Or did we just perceive that that was their interest? I mean, did we have anything to back that up in the first place?

Mr. Cockledge: I cannot speak to that. I mean, there has been a long history, but I think you are right; it was a perception.

Mr. Fraleigh: I would like to just go back to packaging for a minute. Over this past year, because of the success of Expo, we must have developed a fair amount of expertise in the packaging game. I mean, we as a country, and Expo and the Province of B.C. in particular, perhaps put on the most successful world exposition in the past 25 years maybe, or the past 20 years, in all probability. Did we, as a nation, did we as a country, did Expo or did the Province of B.C. make a concerted effort to package a deal for Expo, or was that package Expo and Expo alone?

Mr. Cockledge: I think probably the latter is true. What B.C. did with Expo was to produce a superb product and then they marketed it extremely well. They did market research during the early days of Expo, and what they have done in terms of Canadian tourism generally is to open up a whole new market which we had only partially tapped, which was the Californian market. I mean, a million people came to Expo who live within 50 miles of L.A., and no one ever thought that could ever happen. They saturated the L.A. market with advertising and just hit it right on. And they have done exit surveys on those same Americans who came from California, and over 80% of those Americans said they would return to Canada to see other product. So what they have done is to develop a market for us, very successfully.

So as you say, it was the product in its entirety, plus good marketing, which I think contributed to Expo.

But your question about package touring is a very valid one.

• 1630

Minister Valcourt has already signed a memorandum of understanding with the National Tour Association in the United States, which is the largest association grouping tour operators who do the packaging or buy the packaging. What we are doing with them is the same kind of joint ventures as an American-based association as we are doing within Canada. What they are going to be doing under that memorandum of understanding is coming to Canada as potential buyers of Canadian product and telling the Canadian suppliers what the

[Translation]

et qui cherche évidemment à organiser sa publicité de façon à répondre aux intérêts des touristes.

Nous avons utilisé ces trois sources pour en arriver à nos conclusions. D'après les conclusions de nos recherches, nous n'avons pas l'impression qu'il se produit le même changement d'attitude en Allemagne de l'Ouest, par exemple, qu'aux États-Unis ou—comme vous disiez—les touristes s'intéressent non plus au grand air, mais plutôt à nos villes et à nos . . .

M. Fraleigh: Ne serait-ce pas plutôt notre interprétation de leurs intérêts? Qu'est-ce qui nous a portés à croire que c'est ce qui les intéresse?

M. Cockledge: Je ne saurais vous répondre. Les antécédents sont là, mais vous avez peut-être raison; c'est une perception.

M. Fraleigh: J'aimerais revenir un instant à la question de la promotion publicitaire. Depuis un an, grâce au succès de l'Expo, nous avons acquis un grand savoir-faire dans ce domaine. Je veux dire que le Canada et la Colombie-Britannique en particulier ont sans doute présenté la meilleure exposition mondiale des 20 ou 25 dernières années. Est-ce que le Canada ou la Colombie-Britannique a cherché consciemment à faire une promotion publicitaire pour l'Expo, ou est-ce que l'Expo elle-même et toute seule a servi à faire de la publicité pour le pays?

M. Cockledge: Je crois que c'est l'Expo elle-même. La Colombie-Britannique a mis au point un produit superbe qu'elle a très bien su commercialiser. La province a mené des études de marché au cours des premiers jours de l'exposition et, au niveau du tourisme canadien en général, elle a ouvert un tout nouveau marché qui jusque là n'avait été exploité qu'en partie, c'est-à-dire le marché californien. Un million de visiteurs de l'Expo habitaient à moins de 50 milles de Los Angeles. C'est un phénomène auquel personne ne s'attendait. La Colombie-Britannique a saturé la ville de Los Angeles avec sa publicité et ça a marché. Des enquêtes ont également été menées auprès des mêmes Californiens au moment de leur retour, et plus de 80 p. 100 ont déclaré qu'ils reviendraient au Canada pour voir d'autres sites touristiques. Ainsi, la Colombie-Britannique nous a créé un marché, et avec grand succès.

Comme vous dites, c'est le produit lui-même, en plus d'une bonne campagne publicitaire, qui a contribué au succès de l'Expo.

Mais votre question au sujet des voyages organisés est très valable.

M. Valcourt a déjà signé un protocole d'entente avec la *National Tour Association* des États-Unis, la plus importante association d'organisateur de voyages qui font ou achètent des campagnes de promotion publicitaire. Nous menons le même genre d'entreprises auprès des associations canadiennes. En vertu du protocole d'entente, cette association se fera acheteur éventuel de produits canadiens et viendra au Canada expliquer aux représentants du secteur le genre de produits qui intéressent les Américains. Ainsi, des représentants de compagnies

[Texte]

product is they should be putting together. So you have the bus companies in Ontario, along with hoteliers in Toronto, coming together to these sessions and figuring out what the package is that will sell in Boston, or what the package is that will sell out of Chicago. The American market, which itself is in the business of making money, is the one that has a vested interest in making sure that message is a clear one.

So the memorandum of understanding we have signed with the NTA, the National Tour Association, is a key step to bringing us together at least with the Americans in terms of this packaging initiative. You have Canadian and American businessmen who can make money out of doing that. So you are appealing to their vested interests, and through their own associations.

Shortly we will be going to sign a similar kind of agreement with the American Bus Association. These are large, very wealthy associations, with 3,000 and 4,000 memberships, who again, in the case of ABA, the bus association, focus on the touring bus market, which is huge. Mr. Forrestall will in fact be joining us at that event, and we are delighted to see him involved in representing Mr. Valcourt.

Mr. Fraleigh: This city, perhaps, of any city in Canada, from my limited observations, enjoys more package business than any other city of a comparable size. Who does that? I am talking about Ottawa. This city from June 1 until the end of September is crawling with American scenic cruisers. Who has been responsible for that?

Mr. Cockledge: There is a whole array. I do not have all the names on my finger-tips, but it is usually not large companies. It is usually smaller companies with either buses that they lease or their own buses. They have been working for years and years and years with the Canadian market, and they are all a member of one of those two associations.

The Chairman: I have a question going back to the ERDAs. Can you provide me with a status report on the forest renewal agreement for Nova Scotia, which is due to expire at the end of March 1987?

Mr. Lemelin: Mr. Chairman, the officials of both governments have been talking for some time about the consequences of the expiry of the agreement and what should be done about it. I expect imminently Mr. Merrithew will be in touch with his provincial counterparts with a view to beginning the process of negotiation on this matter.

Mr. Forrestall: Perhaps because it was raised and touched upon, we might learn from our officials just how aggressive we intend to be in the aftermath of perhaps one of the most successful years—if it is not a record, certainly it is very, very close to the record number of visitors—in the spring and summer of 1987. How are we going to follow that act?

Mr. Lemelin: At the last conference of Ministers responsible for tourism, Mr. Valcourt raised precisely that point. He advised his provincial counterparts that he would be sharing with them soon afterwards the federal marketing plans for next year, and he asked that they likewise inform the federal

[Traduction]

ontariennes d'autobus participeront à ces séances avec les hôteliers de Toronto pour essayer de déterminer le genre de voyages qu'ils proposeront aux touristes de Boston, ou à ceux de Chicago. Le marché américain, qui a lui-même pour objectif de gagner de l'argent, a particulièrement intérêt à s'assurer que le message soit clair.

Le protocole d'entente que nous avons signé avec la «NTA» c'est-à-dire la *National Tour Association*, marque un grand progrès dans notre collaboration avec les Américains pour ces programmes publicitaires. De cette façon, et les Américains et les Canadiens peuvent en profiter. C'est une manière de susciter l'intérêt de tous, en passant par leurs propres associations.

Nous devons sous peu signer une entente semblable avec l'*American Bus Association*. Ce sont d'importantes associations, très bien nanties, avec entre 3,000 et 4,000 membres. Encore une fois, l'ABA met l'accent sur les voyages touristiques par autobus, qui est une énorme industrie. En fait, M. Forrestall doit se joindre à nous pour la signature de cette entente, et nous sommes très heureux de compter sur sa participation en tant que représentant de M. Valcourt.

M. Fraleigh: D'après mon expérience quelque peu limitée, la ville d'Ottawa peut-être plus que toute autre ville canadienne compte un secteur touristique plus important que celui des villes de même importance. Qui s'en occupe? À partir du 1^{er} juin et jusqu'à la fin de septembre la ville est grouillante d'autobus de touristes américains. Qui en est responsable?

M. Cockledge: Toute une série de gens. Je n'ai pas tous les noms à ma disposition, mais ce ne sont généralement pas de grosses compagnies. Ce sont plutôt des petites entreprises qui louent des autobus ou qui en sont carrément propriétaires. Ils existent depuis des années sur le marché canadien et font tous parties de l'une ou l'autre de ces deux associations.

Le président: Je voudrais revenir aux EDER. Pouvez-vous me donner une idée de l'état d'avancement des négociations entourant l'accord de renouvellement forestier pour la Nouvelle-Écosse qui doit prendre fin à la fin mars 1987?

M. Lemelin: Monsieur le président, les fonctionnaires des deux gouvernements discutent depuis déjà quelque temps des conséquences de l'expiration de cet accord et de ce qu'il faudrait faire pour les contrer. Monsieur Merrithew doit communiquer incessamment avec ses homologues provinciaux pour entreprendre les négociations de cette affaire.

M. Forrestall: Puisque la question a été soulevée, les fonctionnaires pourraient peut-être donner une idée des efforts que nous avons l'intention d'entreprendre à la suite de ce qui est sans doute une des meilleures années—si ce n'est pas un record, c'est certainement très près de l'être—pour le printemps et l'été 1987. Comment allons-nous poursuivre sur notre lancée?

M. Lemelin: Lors de la dernière conférence des ministres responsables du tourisme, M. Valcourt avait justement soulevé ce point. Il avait annoncé à ses homologues provinciaux qu'il leur communiquerait sous peu les plans fédéraux de commercialisation pour l'année suivante, et leur avait demandé en

[Text]

government of their provincial plans. This, I believe, has taken place, in December and January.

• 1635

We are now assessing the overall impact of provincial and federal plans, as well as those of major associates in the private sector—the airlines, for example, who are big advertisers. I expect Mr. Valcourt will soon be making decisions about what in the final analysis the federal plan should be in the light of what our partners are considering. I expect he will want us to be, as you say, more aggressive than we were last year, in order to sustain the high level of visitations we have achieved.

Allan, perhaps you might want to add something.

Mr. Cocksedge: The World Next Door campaign, which I am sure you have seen, will continue this year, but more focused in certain markets; and we have dropped certain magazines and added others, because our research tells us what works and what does not work. We see continuing that campaign, doing more buying of media—actually putting more money into the media-buy by shifting moneys around. The recent events with the dollar help us enormously, because we have to buy all our advertising in the U.S. with American dollars. Any shift in the exchange rate that is currently favourable to us means we can buy that much more space, either in a magazine, a newspaper, or in the case of television ads we can run the ads for one more week. Advertising is very expensive. We advertise in prime time television in the U.S.

Mr. Fraleigh: But you lose one of your biggest drawing cards if those two things come together.

Mr. Cocksedge: That is it. There is a balancing between how high you want it to go and how low.

Mr. Forrestall: Perhaps we could ask very specifically, because there is the added effort to try to capture the momentum of last year, how much money we will spend on direct advertising offshore this spring—levered money and our own contributions.

Mr. Lemelin: This is a matter that is still under review by the Minister.

Mr. Forrestall: Do we have a ballpark estimate? Do we have an objective we are looking at?

Mr. Cocksedge: In the case of the U.S. market, for the spring-summer campaign, we hope to spend at least \$12 million. We hope to lever another \$4 million to \$5 million from the private sector. So we have a cumulative impact just in the American market of around \$16 million to \$17 million of direct buy.

[Translation]

retour de communiquer leurs plans provinciaux au gouvernement fédéral, c'est ce qui s'est produit, si je ne m'abuse, en décembre et en janvier.

Nous sommes en train d'évaluer les répercussions globales des plans fédéral et provincial, de même que ceux de nos grands associés du secteur privé, comme les compagnies aériennes qui font beaucoup de publicité. M. Valcourt décidera sans doute bientôt quelle devrait être l'orientation définitive du plan fédéral, à la lumière de ce qu'auront choisi nos associés. Il nous demandera aussi sans doute de foncer beaucoup plus que l'an dernier, afin de maintenir la grande vague de tourisme que nous avons eue.

Monsieur Cocksedge, vous voudrez peut-être ajouter quelque chose?

M. Cocksedge: «Le Canada: le monde à votre porte» est une campagne que vous connaissez sans doute et qui se poursuivra cette année, mais elle sera orientée vers des marchés précis. Les sondages que nous avons effectués nous disent maintenant quelles revues il faut laisser tomber et dans quelles autres il faut faire de la publicité. Nous poursuivrons donc cette campagne en réaffectant les sommes encore mieux, c'est-à-dire en mettant plus l'accent sur les média qu'auparavant, en achetant du temps d'antenne ou de l'espace dans les journaux et les revues. Le taux de change du dollar nous aide beaucoup récemment, puisqu'il nous faut acheter notre publicité américaine en dollars américains. Chaque fois que le taux de change nous est favorable, nous pouvons faire passer notre publicité dans les revues, dans les journaux ou à la télévision pendant une semaine de plus. La publicité coûte très cher, et nous diffusons nos messages télévisés à l'heure de pointe aux États-Unis.

M. Fraleigh: Mais vous ne pouvez plus jouer votre carte si les deux coïncident.

M. Cocksedge: C'est cela. Il faut trouver le juste équilibre dans notre «attaque» des média.

M. Forrestall: Vous fournissez évidemment des efforts supplémentaires pour reprendre la vitesse de croisière de l'année dernière. Pouvez-vous me dire précisément combien d'argent vous dépenserez dans votre publicité directe sur le marché américain au printemps? Je parle de vos propres contributions et de l'argent que vous avez recueilli dans le privé.

M. Lemelin: Le ministre n'a pas encore décidé.

M. Forrestall: Pouvez-vous nous donner un ordre de grandeur? Quel est votre objectif?

M. Cocksedge: Nous espérons dépenser au moins 12 millions de dollars dans notre campagne du printemps et de l'été prochains destinés au marché américain. Nous espérons recueillir encore quatre à cinq millions de dollars auprès du secteur privé. Nos achats cumulatifs de publicité sur le marché américain se chiffreront donc à quelque 16 à 17 millions de dollars.

[Texte]

Mr. Fraleigh: Excuse me, Mr. Chairman. What is the attitude of the American tourist? Do they still have this aversion to travel across the big pond? Is that still prevalent for the average American, or is that starting to fade? I suppose all it takes is one more hostage-taking and it will be right back in the forefront anyway.

Mr. Cocksedge: Very unpredictable. Last summer when the issue was at its height, British Airways, for the first month following the most serious of the incidents, virtually flew its planes empty back and forth between New York and Great Britain, but one intervention by a very effective PR firm, which happens to be the same one we just hired, turned that whole situation around.

It is a call that tourist authorities and companies cannot make, because there is no logic to it. The psychological reaction—you are speaking, I assume, of terrorism—is something that none of us market for or against; it is just there. But there is no question that cumulatively last year we won on that, but we cannot measure how much, because it shifted dramatically. British Airways went from its worst month ever in traffic between the U.S. and Britain to its best the next month, because they offered package dealing and they did heavy advertising, so there was no logic to the reaction of the American market.

Mr. Fraleigh: Well, it is to be hoped we do not have anything happen that would put that balance in our favour.

Mr. Cocksedge: That is right.

Mr. Forrestall: The only hijacking will be to further the interests of our chairman in Cape Breton.

The Chairman: That is right.

Mr. James: Mr. Chairman, I believe you mentioned the list of the other projects in Ontario.

Mr. Cocksedge: I will be giving them.

Mr. James: That is something that is going to come later.

The Chairman: I would like to thank the witnesses for their time and the quality of their presentation.

The committee will resume meetings next week, Tuesday, at 3.30 p.m., in Room 269, the West Block.

• 1640

At that time we will be hearing from the deputy minister, who will be commenting on the task force report on departmental directives. He will make a presentation of about 30 minutes at the beginning of the meeting. That is by way of a response to the report that each of us has.

Mr. James: Mr. Chairman, the report of Investment Canada and the final report of FIRA... I never heard we were going to be spending three meetings on that. Is that by statute? Do we have to do that?

[Traduction]

M. Fraleigh: Monsieur le président, quelle est l'attitude du touriste américain? Hésite-t-il toujours à traverser l'océan? L'Américain moyen a-t-il toujours aussi peur, ou la crainte commence-t-elle à s'estomper? J'imagine qu'il suffirait d'une autre prise d'otage pour que cette crainte rejaille.

M. Cocksedge: C'est tout à fait imprévisible. L'été dernier, au plus fort de la crise, la *British Airways* faisait voler des avions presque vides entre New York et la Grande-Bretagne, au cours du premier mois suivant les incidents les plus graves; mais l'intervention d'une entreprise de relations publiques extrêmement efficace—celle-là même que nous avons engagée—a réussi à opérer un revirement de la situation.

Mais ni les ministères du Tourisme ni les agences ne peuvent présumer de quoi que ce soit, puisqu'il n'y a aucune logique dans la réaction du public. Dans le cas du terrorisme, la réaction psychologique est un facteur que personne ne peut prévoir; elle existe tout simplement. L'année dernière, elle nous a été favorable dans l'ensemble, mais il nous est impossible de mesurer les conséquences de cette réaction, puisqu'elle a énormément varié. En effet, le trafic aérien de la *British Airways* entre les États-Unis et la Grande-Bretagne a été le pire de son histoire pendant le premier mois qui a suivi la crise, mais a été un des meilleurs le mois suivant, tout simplement parce que la compagnie a offert des forfaits et a fait beaucoup de publicité pour vendre ses vols: le marché américain a réagi sans aucune logique.

M. Fraleigh: J'espère simplement qu'aucun événement ne viendra à nouveau faire pencher la balance en notre faveur.

M. Cocksedge: En effet.

M. Forrestall: S'il y a un détournement aérien, ce sera uniquement dans les intérêts de notre président du Cap-Breton.

Le président: C'est vrai.

M. James: Monsieur le président, vous avez parlé d'une liste de projets en Ontario.

M. Cocksedge: Je peux vous la donner.

M. James: Je reviendrai plus tard.

Le président: Je remercie les témoins pour le temps qu'ils nous ont accordé et pour la qualité de leur exposé.

Le Comité reprendra ses audiences mardi prochain, à 15h30, dans la salle 269 de l'Édifice de l'Ouest.

À ce moment-là, le sous-ministre communiquera avec nous pour nous parler du rapport du groupe d'étude sur les directives ministérielles. Il fera une présentation d'environ trente minutes au début de la séance, en réponse au rapport dont nous avons tous un exemplaire.

M. James: Monsieur le président, le rapport d'Investissement Canada et le rapport final de l'Agence d'examen de l'investissement étranger... je n'avais pas compris que nous allions y consacrer trois séances. La loi nous oblige-t-elle à le faire?

[Text]

The Chairman: There was a motion.

Mr. James: It looks as if we are bouncing all over the place. We are talking about tourism, we are going to FIRA, and we are back to ERDAs. I thought we were going to be talking to the Minister before we went on any further.

The Chairman: We are certainly not bound to accept this. The committee can change its mind.

Mr. James: Who suggested these? Where do these come from? They did not come from us.

The Chairman: The committee accepted a motion on January 21 to this effect.

Mr. James: To do these?

The Chairman: Investment Canada. The rest of it is all tentative. On February 5 we can make final decisions about exactly what we want to do. The report on Investment Canada, again... all we have done is reserve the space. It does not mean we have to utilize those three slots at all.

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, "confirmation" means the room is reserved and the Minister... for next week, February 3 and 4.

The Chairman: That is right.

Mr. Fraleigh: This thing... getting a change in venue and time at 11.30 a.m. in the morning, when there is a 3.30 p.m. meeting on, does not beg for good attendance at meetings. In a great many cases it is an impossibility for members to switch commitments at that point. I do not know what happened on that one.

But those are confirmed, is what you are telling me.

The Chairman: February 3 and 4, yes. And the committee made a decision about February 10, 11, and 12. Now, if it is the wish of the committee to change it, of course it can. But the witnesses have been notified to come and the other logistical arrangements have been made.

Mr. James: I was asking the question because I was not here. I was away last week. Was it specifically asking to review the report of Investment Canada?

The Chairman: Mr. Brisco expressed a strong interest in gaining some information about Investment Canada and its functioning, and Mr. Langdon as well.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Do we need three days?

The Chairman: No, we do not. We may not. It is for the committee to decide next Thursday if we want to knock it off.

Mr. James: The problem with studying Investment Canada... we certainly do not want to spend a lot of time on the final report of FIRA. It is long gone. As long as we do not get ourselves into too much of a formal type of arrangement as before House reform, where we get the report... that is not what this committee, by my understanding, is going to be doing from now on. I think we still have that mentality where we are driven by reports; and that, Mr. Chairman, is not our—

[Translation]

Le président: Il y a eu une motion.

M. James: Il semble que nous passions d'un sujet à l'autre. Nous parlons de tourisme, et il est ensuite question de l'Agence d'examen de l'investissement étranger puis nous revenons aux EDER. Je croyais que nous allions parler au ministre avant d'aller plus loin.

Le président: Nous ne sommes certainement pas obligés d'accepter cela. Le Comité peut changer d'idée.

M. James: Qui l'a proposé? D'où cela vient-il? Nous ne l'avons pas proposé.

Le président: Le Comité a adopté une motion le 21 janvier à cet effet.

M. James: Pour parler de cela?

Le président: Investissement Canada. Tout le reste est provisoire. Le 5 février, nous pouvons décider ce que nous voulons faire exactement. Quant au rapport sur Investissement Canada, nous n'avons que réservé une période à cet effet. Cela ne veut pas dire que nous devons utiliser ces trois périodes.

M. Fraleigh: Monsieur le président, «confirmation» signifie que nous avons réservé la pièce et le ministre... pour la semaine prochaine, les 3 et 4 février.

Le président: C'est exact.

M. Fraleigh: Le fait de changer le lieu et l'heure de la réunion à 11h30, alors que la séance est prévue pour 15h30, n'améliore pas la participation aux rencontres. Très souvent les membres sont dans l'impossibilité de changer leurs engagements. Je ne sais pas ce qui s'est produit dans ce cas-ci.

Me dites-vous alors que c'est maintenant confirmé?

Le président: Les 3 et 4 février, oui. Le Comité a pris une décision concernant les 10, 11 et 12 février. Si le Comité désire le changer, il le peut. Mais les témoins ont déjà reçu leur avis de convocation, et nous avons réglé les autres questions d'intendance.

M. James: J'ai posé la question parce que je n'étais pas là la semaine dernière. A-t-on demandé précisément d'examiner le rapport d'Investissement Canada?

Le président: M. Brisco et M. Langdon se sont montrés très intéressés à ce qu'on les renseigne sur Investissement Canada et son fonctionnement.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Avons-nous besoin de trois jours?

Le président: Non. Peut-être pas. Ce sera au Comité de décider jeudi prochain.

M. James: Le problème avec l'étude d'Investissement Canada... nous ne voulons certainement pas passer énormément de temps sur le rapport final de l'Agence d'examen de l'investissement étranger. Cet organisme n'existe plus depuis longtemps. Pourvu que nous ne nous embourbions pas dans trop de formalités comme c'était le cas avant la réforme parlementaire, alors que nous obtenions le rapport... ce n'est pas ce que je croyais que le Comité allait faire dorénavant. Je crois que nous avons toujours cette mentalité où notre emploi

[Texte]

The Chairman: I know in the case of Mr. Brisco, he had some very specific cases he wanted to get information on.

Mr. James: On Investment Canada. So we are not necessarily going to be given a fat Investment Canada report and—

The Chairman: No.

Mr. James: —have the officials coming in, or the people from the department, and talking to that. We are going to talk on wherever we want to come from on Investment Canada.

The Chairman: Yes, I would expect so.

• 1645

Mr. James: The clerk looks with a dubious eye that it is the case.

The Chairman: The chairman of Investment Canada will be here, and I certainly expect any support people who are required to answer a question to be here.

Mr. James: External Affairs people?

The Chairman: Yes, he is bringing along some officials.

Once again, thank you. We are adjourned until Tuesday.

[Traduction]

du temps est dicté par les rapports; et cela, monsieur le président, n'est pas notre . . .

Le président: Je sais que dans le cas de M. Brisco, il voulait obtenir des renseignements sur des cas bien précis.

M. James: Sur Investissement Canada. Donc, nous n'aurons pas nécessairement à étudier un gros rapport d'Investissement Canada et . . .

Le président: Non.

M. James: À inviter les fonctionnaires ou les employés du ministère pour en parler. Nous allons parler de ce que nous voulons au sujet d'Investissement Canada.

Le président: Oui, cela devrait être le cas.

M. James: Le greffier semble en douter.

Le président: Le président d'Investissement Canada comparaitra devant ce comité et espère bien que les personnes ressources pouvant répondre à nos questions seront présentes.

M. James: Du Ministère des affaires extérieures?

Le président: Oui, des hauts fonctionnaires l'accompagneront.

Je vous remercie. Nous reprendrons nos travaux mardi prochain. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Claude Lemelin, Associate Deputy Minister;
Guy Bédard, Director of Tourism, Quebec Regional Office,
and Co-president of the Sub-Agreement;
Allan Cocksedge, Assistant Deputy Minister, Tourism.

TÉMOINS

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Claude Lemelin, sous-ministre associé;
Guy Bédard, directeur du tourisme, Bureau régional de
Québec, et coprésident de l'Entente;
Allan Cocksedge, sous-ministre adjoint, Tourisme.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 5

Tuesday, February 3, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 5

Le mardi 3 février 1987

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

Regional Industrial Expansion

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), study of a report of the Task Force on Departmental Directions

CONCERNANT:

En vertu de l'article 96(2) du Règlement, étude du rapport du Groupe de travail sur les orientations du ministère

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

MEMBERS

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

MEMBRES

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 3, 1987

(9)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:39 o'clock p.m. this day in room 269, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Acting Member present: Fernand Robichaud for Brian Tobin.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Department of Regional Industrial Expansion: Raymond V. Hession, Deputy Minister; J. Brian Salley, Assistant Deputy Minister, Policy and Evaluation.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee proceeded to the consideration of the report of the Task Force on Departmental Directions.

The witnesses made a statement and answered questions.

At 4:48 o'clock p.m., the sitting was suspended.

At 5:18 o'clock p.m., the sitting resumed and the Committee proceeded in camera on future business.

At 6:03 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 3 FÉVRIER 1987

(9)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 39, dans la pièce 269 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Membre suppléant présent: Fernand Robichaud remplace Brian Tobin.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: Du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Raymond V. Hession, sous-ministre; J. Brian Salley, sous-ministre adjoint, Politique et évaluation.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité procède à l'étude du rapport du Groupe de travail chargé d'étudier les orientations du ministère.

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

A 16 h 48, le Comité interrompt les travaux.

A 17 h 18, le Comité reprend les travaux et adopte le huis clos pour déterminer ses futurs travaux.

A 18 h 03, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Tuesday, February 3, 1987

• 1537

The Chairman: I would like to begin by welcoming the deputy minister, Mr. Hession, assistant deputy minister of policy and evaluation, Mr. Salley, and Mr. Craig Oliver, the assistant deputy minister of finance, personnel administration.

The department will begin by outlining to the committee their response to the task force on departmental directions, which was dated March 1986. Perhaps in the course of their presentations many of the questions we have will be answered. Slides are prepared to assist in the communication of the departmental response. Each member should have a document which was completed in January 1987, entitled "DRIE Operational Direction". Do you have that?

Mr. Fraleigh: Yes.

The Chairman: The officials will be following this document in their presentation. I ask the officials to begin with your prepared submission to the committee.

Mr. Raymond V. Hession (Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): Thank you, Mr. Chairman. As members can see on the overhead, we have in mind a four-part presentation. I will take the first part. It is best characterized as establishing for members and management of the department the basis for future action. This future action is signalled by the strategic issues and opportunities the Ministers of the department and the department management see as the most compelling factors in setting a future course.

• 1540

With your agreement, Mr. Chairman, we will invite the assistant deputy minister of policy to take us through the current situation in the department, including some policy review work going on in regional economic development. We will then focus on the policy development plan of the department more comprehensively. I will conclude with a short disclosure on some of the features of our organization development program.

Just to situate the next 40 minutes of discussion with the committee, I would like to take you back to the late fall of 1985, at which time, roughly three years into the creation of DRIE, my predecessor struck a task force headed up by a chap in our department by the name of Reynolds, who is now our executive director in Manitoba. It was made up largely of leading managers in DRIE for the purpose of assessing the state of evolution in the department and offer recommendations regarding its future direction or course.

In the spring of 1986 a report was tabled, which I believe the members have. It in turn provoked the management to create four working groups to pursue certain subject-matter in more detail. The subject-matter included the programming of the department, since Mr. Reynolds and his task force

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le mardi 3 février 1987

Le président: J'aimerais d'abord souhaiter la bienvenue au sous-ministre, M. Hession; au sous-ministre adjoint, Politiques et Evaluation, M. Salley; et au sous-ministre adjoint, Finance et Administration du personnel, M. Craig Oliver.

Le ministère commencera par décrire au Comité sa réponse au Groupe de travail sur les orientations du ministère, laquelle date de mars 1986. L'exposé permettra peut-être de répondre à de nombreuses questions que nous désirons poser. Les représentants du ministère ont une série de diapositives qui les aidera à présenter leur réponse. Chaque membre devrait avoir reçu une copie du document intitulé «Orientation des opérations du MEIR», qui date de janvier 1987. Vous l'avez?

M. Fraleigh: Oui.

Le président: Les fonctionnaires baseront leur exposé sur ce document. Je leur demanderai de débiter l'exposé qu'ils ont préparé pour le Comité.

M. Raymond V. Hession (sous-ministre, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Merci monsieur le président. Comme les députés le voient sur la diapositive, notre exposé comporte quatre volets. Je présenterai le premier volet. Ce volet constitue en quelque sorte le fondement sur lequel les membres et la direction du ministère peuvent établir les orientations futures. Celles-ci sont établies à la lumière des questions stratégiques et des perspectives qui, de l'avis des ministres et de la direction du ministère, constituent des facteurs impérieux qui doivent être pris en considération.

Si vous le voulez bien, monsieur le président, j'inviterai le sous-ministre adjoint chargé des Politiques à nous faire part de la situation actuelle au ministère, y compris de la révision des politiques qui a lieu actuellement dans le secteur du développement économique régional. Nous étudierons ensuite plus à fond le plan de développement économique du ministère. Je terminerai en vous dévoilant certains aspects de notre programme de réorientation.

Afin de situer les 40 prochaines minutes de discussion avec le Comité, j'aimerais vous ramener à la fin de l'automne 1985; à cette époque, soit à peu près trois ans après la création du MEIR, mon prédécesseur a mis sur pied un groupe d'étude dirigé par M. Reynolds, qui est maintenant notre directeur exécutif au Manitoba. Le groupe était composé principalement de cadres supérieurs du MEIR et son mandat était d'évaluer l'évolution du ministère et de présenter des recommandations au sujet des orientations futures.

Le groupe a présenté un rapport au printemps de 1986, et je crois que les membres en ont une copie. Ce rapport a été suivi de la création de quatre groupes de travail chargés d'étudier plus à fond certains aspects. Parmi ceux-ci, il y avait les programmes du ministère, car M. Reynolds et le groupe

[Texte]

observed there was a degree of incoherence in the programming with respect to both industrial and regional development. A working group was struck to examine it more carefully. Secondly, members had noticed there were a number of issues related to the quality of the skill set in the department, particularly with respect to the so-called "industrial sectoral knowledge". Another working group was struck to pursue this further.

Mr. Reynolds observed the department might pursue in addition to its programs certain products and services to business which were not funded programs in the normal meaning of the word: certain analyses, certain awards programs and so on to help business succeed. This led to a third working group to do with business products.

Finally, because business intelligence is a very important underpinning to the relevance of the actions of my department, a fourth working group was struck to pursue the means by which we could better collect, collate, and disseminate business intelligence within DRIE and indeed through DRIE within the government.

All of this information was more or less at my disposal in late August, when I assumed my present responsibilities, and had by that time been reviewed by the Minister, who assumed office in late June. It formed an excellent basis to determine what ought to be the operational direction of the department, which is the subject of this presentation.

I think in hindsight it was wise to accept the reports as rendered more or less at face value with the benefit of an awful lot of communication through the fall with the staff of DRIE and indeed the managers. Essentially, confirmation of the recommendations through those various reports was obtained. So we proceeded in late November, as I reported to you, Mr. Chairman, when we first met the committee; we were hard at the business of setting out a direction to effectively improve the performance of the department.

• 1545

[Slide Presentation]

In any organizational endeavour, Mr. Chairman, there are certain keys to the long-term success of, in this case, the Department of Regional Industrial Expansion. Through the background, as I have already described, and our assessment during the fall, it became very clear to the new management and to the officers, staff, and managers of the department that there is no more important object of the efforts and activities of my department than those that are focused on the customer.

The customer, it is important to recognize in the context of DRIE, is made up in terms of its pre-eminent importance of the business clients that we serve in every region of Canada. While there is the apparent pre-eminence of the business client, it is equally important to recognize a large number of

[Traduction]

d'étude ont relevé une certaine incohérence entre le programme du développement industriel et le développement régional. Un groupe de travail a donc été formé avec le mandat d'étudier attentivement cette question. Deuxièmement, les membres du groupe d'étude ont également constaté qu'un certain nombre de questions étaient liées à la qualité des compétences au sein du ministère, particulièrement en ce qui concerne la «connaissance des secteurs industriels». Un autre groupe de travail a été chargé d'approfondir cette question.

M. Reynolds a indiqué également que le ministère pourrait offrir à l'industrie, en plus de ses programmes, certains produits et services qui ne constituent pas des programmes financés au sens usuel du terme: certaines analyses, certains programmes de mérite et ainsi de suite, lesquels pourraient contribuer au succès de l'industrie. On a donc formé un troisième groupe de travail chargé d'étudier les produits de ce type qui pourraient être offerts à l'industrie.

Enfin, comme l'information industrielle est capitale pour les activités de notre ministère, nous avons mis sur pied un quatrième groupe de travail dont le but était d'étudier les moyens par lesquels nous pourrions mieux recueillir, rassembler et diffuser l'information industrielle au sein du MEIR et du MEIR au reste du gouvernement.

A peu près toutes ces données étaient à ma disposition à la fin d'août, lorsque j'ai assumé mes responsabilités actuelles; depuis, le ministre, nommé à la fin juin, les a examinées. Elles forment un excellent fondement pour déterminer les orientations des activités du ministère, ce qui est l'objet de notre exposé.

Après coup, je crois qu'il convient de dire que ces rapports nous ont rendu un grand service, car ils ont nécessité une multitude d'échanges tout au cours de l'automne avec le personnel du MEIR, ainsi qu'avec les gestionnaires. Essentiellement, les recommandations de ces divers rapports ont été confirmées. Nous avons donné suite à ces travaux à la fin novembre, comme je vous l'ai indiqué monsieur le président, lorsque nous avons rencontré le comité pour la première fois; nous avons travaillé d'arrache-pied afin d'établir des orientations qui se traduiraient par une amélioration réelle de la performance du ministère.

[Présentation de diapositives]

Dans toute organisation, le ministère de l'Expansion industrielle régionale en l'occurrence, le succès à long terme repose sur certains éléments clés, monsieur le président. Compte tenu des éléments que je viens de décrire et de l'évaluation que nous avons faite l'automne dernier, il est devenu manifeste pour la nouvelle direction, les cadres, le personnel et les gestionnaires du ministère que rien n'est plus important que les efforts et les activités axés sur le client.

Dans le contexte propre au MEIR, il importe de reconnaître que la primauté est accordée aux clients du secteur industriel que nous desservons dans chaque région du Canada. Bien que les clients des secteurs industriels aient une importance première, il faut également reconnaître l'existence d'un grand

[Text]

collateral interests in the economic development of Canada, each of which has a legitimate role to play in helping Canada's economic development proceed. They are shown by way of example on this overhead, including the other departments of the federal government, the provinces certainly, a number of quasi-public enterprises like universities, industry associations, and so on.

The idea therefore is, Mr. Chairman, that the success of my department, in particular with respect to its relevant actions in joining with these other legitimate interests, is to focus our efforts fundamentally on the identification and satisfaction of customer needs. It was with that in mind that the Minister and his management determined that it was important to clarify again for the entire staff of the department the mission of the department, its corporate objectives, and indeed the two quite relevant other dimensions—namely, the value shared by the management, officers, and staff and the sort of style the department ought to accede to in the future.

What the members see here is a citation from the legislation that established the department in 1982. It is here simply to represent the facts as they are and to remind ourselves of the very significant breadth of the mission of my department, recognizing too that this mission is delimited to a significant extent by Parliament's admonition to focus on manufacturing, regional industrial development, tourism, and trade and commerce within Canada. The corporate objectives of DRIE are also set out in verbatim in this language in the same legislation, and further set out the specifications of what Parliament expects of our department.

If members would accept, I may perhaps be going a bit too fast to read from the slides, but you do have a hard copy to refer to at your leisure.

The last of the objectives on the present slide is not found in the legislation that created DRIE; rather, it is the role assumed by the department in 1984 when the government merged the Ministry of State for Economic and Regional Development with what was then DRIE, and is indeed the role of the federal economic development co-ordinators in each province in Canada.

Members will note in looking at these objectives that they are generally characterized by an activity orientation. It is another way of saying that while all of them are important in varying degrees at different points in time, it is difficult to judge in looking at those statements when the department has in fact achieved the objective contemplated by them.

• 1550

As the departmental management, we are seeking to translate much of these statements of objectives into a more business-like performance orientation, and will be offering from year to year what we believe are the hard measurable results that are achievable in that sort of timeframe, and which we think will help us to communicate more effectively with you, as well as with our customers, in the varied interests, as I explained a moment ago. Business-like performance is an important characteristic of the future course of the department's management.

[Translation]

nombre d'intervenants de divers milieux qui ont leur mot à dire dans le développement économique du Canada, chacun pouvant y apporter une contribution légitime. Cette diapositive indique qui sont ces intervenants, notamment les autres ministères fédéraux, les provinces, un certain nombre d'entreprises para-publiques, comme les universités, les associations industrielles, etc.

Le point que je désire souligner, monsieur le président, c'est que pour assurer le succès de notre ministère, particulièrement en ce qui concerne nos activités et leur rapport avec ces autres intervenants légitimes, il nous faut avant tout déterminer et satisfaire les besoins des clients. C'est dans cette optique que le ministre et ses hauts fonctionnaires ont décidé qu'il fallait clarifier de nouveau, à l'intention de tout le personnel, la mission du ministère, ses objectifs, ainsi que d'autres aspects forts pertinents—à savoir, les valeurs partagées par la direction, les fonctionnaires et le personnel, ainsi que le style vers lequel devrait tendre le ministère à l'avenir.

Nous voyons à l'écran une citation de la loi qui a créé le ministère en 1982. Cette citation sert à rappeler les faits tels qu'ils sont, ainsi qu'à nous rappeler la portée très large de la mission du ministère, tout en reconnaissant le fait que cette mission est limitée par le Parlement aux activités manufacturières, au développement industriel régional, au tourisme et au commerce intérieur.

Si les députés veulent bien, j'irai un peu plus rapidement que ce que vous pouvez lire à l'écran, mais vous avez une copie papier des diapositives que vous pourrez consulter à loisir.

Le dernier objectif indiqué sur la diapositive ne se trouve pas dans la loi qui crée le MEIR; en fait, c'est le rôle assumé par le ministère en 1984 lorsque le gouvernement a fusionné le département d'Etat au développement économique et régional avec ce qui était alors le MEIR, et c'est d'ailleurs le rôle des coordinateurs fédéraux du développement économique dans chaque province canadienne.

Les députés remarqueront que ces objectifs sont pour la plupart orientés vers des activités. En d'autres termes, bien qu'ils soient tous importants à divers degrés et à divers moments, il est difficile de juger ces énoncés lorsque le ministère a en fait atteint l'objectif qu'ils suggèrent.

Au niveau de la direction du ministère, nous tentons de traduire la plupart de ces énoncés d'objectifs en performances davantage modelées sur celles des entreprises et nous tenterons de présenter annuellement ce que nous croyons être des résultats concrets et mesurables qui peuvent être réalisés chaque année, ce qui nous aidera, à notre avis, à améliorer nos communications avec vous et avec nos clients des divers secteurs, comme je viens de l'expliquer. La performance de type entreprise est une caractéristique importante de l'orientation future de la direction du ministère.

[Texte]

I mentioned corporate values in the preamble. Here, again through the sources of information that I have already referenced—the Reynolds' task force, the four working groups—after an intense period of communication through the fall of last year, it became quite evident that underlying the characteristic behaviour of the management, officers and staff of DRIE were two widely-held beliefs that are effectively key motivators to the staff as individuals.

I want to emphasize these are most widely held; it does not mean that every person in the department necessarily adheres to these values, but they are important, because given their veracity we want to nurture these values and make the best use of them in the future.

First, the most compelling of these is the desire by our officers, management and staff to be the representatives or the advocates, if you like, of Canadian industry in government, again recognizing the limitation of our mandate. This is a strongly-held belief, with a long history behind it, in my department.

It is clearly a high aspiration for anyone to want to be sufficiently competent and knowledgeable to represent someone else's interests. Nonetheless, although a high aspiration is worth pursuing, it does naturally mean that the management of the department in recognizing that value seeks to maintain exemplary competence in each of its people, which means a significant investment, it seems to us, in insuring a high level of know-how among our officers, management, and staff.

Corporate values, while they tend to describe the internal system of beliefs within the department, lead us to examine what it is the department enjoys today as a style seen through the eyes of our customers and what it is we would aspire to in that respect.

These three simple statements are each of them very important to the future course of DRIE. First, that DRIE should seek to be an outward-looking department. This means that we would be seen as active in the marketplace, working with our customers in identifying and solving problems with respect to their growth and their international competitiveness. An outward-looking department wastes no time, or very little time, contemplating its internal activities or, indeed, worrying about the limits of its mandate and who is on the left and who is on the right. It is busy working with the customer in identifying and solving problems.

Concentration of effort equally suggests that DRIE, like most departments of government, is experiencing significant pressure on its program budgets and on its operating budgets. Indeed, as some members may know, and I will touch on later, DRIE is experiencing a 13.5% reduction, for instance, in its person-year resources. All of this suggests, again keying off the priority needs of the customer, that we must concentrate our efforts on the solution to those needs and not try to be all things to all people, as some might suggest perhaps we have been trying in the past.

[Traduction]

Dans mon préambule, j'ai parlé des valeurs fondamentales de l'organisation. De nouveau, les sources d'information dont j'ai déjà parlé—le rapport Reynolds et les rapports des quatre groupes de travail—nous ont permis de constater, après l'intense période d'échanges de l'automne dernier, qu'il y avait manifestement deux principes reconnus qui sont sous-jacents au comportement caractéristique de la direction, des fonctionnaires et du personnel du MEIR; ces principes sont en fait des éléments clés de la motivation du personnel et des particuliers.

Je veux souligner que ces principes sont généralement acceptés; cela ne signifie pas que chacun au ministère y adhère nécessairement, mais ils sont importants car, compte tenu de leur véracité, nous chercherons à les entretenir et à en faire le meilleur emploi possible à l'avenir.

En premier lieu, le plus impérieux de ces principes est le désir de nos fonctionnaires, cadres et employés d'être les représentants ou les porte-parole, si l'on veut, de l'industrie canadienne auprès du gouvernement, tout en ayant à l'esprit les limites de notre mandat. C'est un principe auquel nous croyons fermement dans notre ministère et qui a une longue histoire.

Pour n'importe qui, être suffisamment compétent et informé pour représenter les intérêts d'autrui représente manifestement une aspiration élevée. Il s'agit d'une noble aspiration qui mérite que l'on s'y attache, et il s'ensuit naturellement que la direction du ministère cherche à maintenir une compétence exemplaire au sein de son personnel, ce qui nécessite à notre avis un investissement important, afin que nous puissions assurer un haut degré de compétence parmi nos fonctionnaires, cadres et employés.

Ces valeurs fondamentales ont tendance à refléter les principes propres au ministère; toutefois, elles nous mènent à examiner la façon dont le ministère est perçu par les clients et l'image que nous devrions tenter de dégager.

Ces trois énoncés simples sont chacun très important pour l'orientation future du MEIR. En premier lieu, le MEIR devrait être un ministère orienté vers l'extérieur. Cela signifie que nous devrions être perçus par le marché comme une organisation active, qui travaille avec ses clients afin de cerner et régler leurs problèmes de croissance et de compétitivité sur les marchés internationaux. Un ministère orienté vers l'extérieur ne perd pas de temps, ou très peu de temps, à s'enorgueillir de ses activités internes, à s'inquiéter des limites de son mandat, ou encore à se préoccuper de ses voisins de droite et de gauche. Il est trop occupé à travailler avec le client afin de cerner et régler ses problèmes.

Les efforts concertés laissent également entendre que le MEIR, comme la plupart des ministères, éprouve des difficultés croissantes au chapitre du budget des programmes et du budget de fonctionnement. En fait, et j'y reviendrai plus tard, le MEIR connaît actuellement une réduction de 13.5 p. 100 en années-personnes, comme certains députés ne sont pas sans l'ignorer. De tout cela, il découle que, tout en nous préoccupant des besoins prioritaires de nos clients, nous devons concentrer nos efforts afin de trouver des solutions qui correspondent à ces besoins et ne pas tenter d'être la poule aux oeufs

[Text]

Finally, accepting as we do the very many legitimate collateral interests that bear on the economic development activity in Canada, we must set out to integrate our efforts with those other legitimate interests, working closely with provinces, other departments, be they for instance in international trade or finance, as the case may be, and indeed seek to put the proper teams together to bring the right solutions to our customers.

An outward-looking organization, concentrating its efforts on the priorities of our customers and integrating efforts in doing problem-solving... we hope this will in future characterize our department.

I mentioned that the first part of this presentation was intended to set the stage for future action. The last of the points to be made there is really to answer the question what business is the Department of Regional Industrial Expansion in. To help us think about that, as members may know, government departments set out what is called an operational planning framework to answer that essential question.

Let me quickly list the businesses of DRIE. Industrial policy is the activity of the department that focuses on cross-sectoral or horizontal issues affecting two or more sectors of our economy. Tax reform would be one such item there, as you will see in a moment. The effects of the trade negotiations with the Americans or indeed under the MTN have similar cross-sectoral effects.

On the other hand, industry marketing is the sector-specific focus of the department. We have in DRIE a large number of what we call sector branches focused in a specialized area, usually of manufacturing, but sometimes services industries. There will be a sector focus on aerospace, electronics, information technology, and so on. That is the industry marketing activity, which has a sectoral focus.

Development programs and investments is the business of DRIE manifested in the various funded programs we deliver. For instance, members will recall our discussion on the IRDP, one of the mainline programs. They are all managed in that particular area. Regional operations represents the roughly 1200 persons we have deployed across Canada. Their focus is on the individual customer.

Just summarizing as far as I have gone, industrial policy is looking across the entire industrial base, industry marketing is sectoral, and regional operations is concerned with the specific customer.

On the other hand, regional economic development takes us back to the responsibilities that were absorbed in 1984, when the federal economic development co-ordinators joined the

[Translation]

d'or pour tout le monde, comme certains pourraient nous accuser de l'avoir été dans le passé.

• 1555

Enfin, compte tenu de la présence d'un grand nombre d'intervenants légitimes qui ont un mot à dire dans le développement économique du Canada, nous devons tenter d'intégrer nos efforts aux leurs, de travailler étroitement avec les provinces et les autres ministères, que ce soit dans le domaine du commerce international ou de la finance, ou que ce soit pour créer des équipes compétentes qui tenteront de trouver les solutions convenables pour nos clients.

Une organisation tournée vers l'extérieur, qui axe ses efforts sur les priorités de ses clients et qui intègre ces mêmes efforts afin de régler les problèmes... telle sera, nous l'espérons, la marque de commerce du ministère.

J'ai mentionné que la première partie de cet exposé portait sur le cadre général des orientations futures. Pour terminer, j'aimerais répondre à la question que l'on peut se poser: dans quels secteurs oeuvre le ministère de l'Expansion industrielle régionale? Afin de nous aider à répondre à une question aussi fondamentale, les ministères ont recours à ce que l'on nomme un plan-cadre opérationnel, comme les députés le savent probablement.

Laissez-moi vous énumérer brièvement les principales sphères d'activité du MEIR. L'activité «politique industrielle» porte sur les questions qui touchent plusieurs secteurs de notre économie. La réforme fiscale serait l'une de ces questions, comme nous le verrons dans quelques instants. Les négociations commerciales avec les Américains ou les négociations commerciales multilatérales ont des effets similaires sur plusieurs secteurs.

Par ailleurs, la commercialisation de l'industrie est l'activité par laquelle le ministère se penche sur des secteurs précis et bien balisés. Le MEIR possède un grand nombre de directions dont les activités portent sur des secteurs définis, habituellement dans l'industrie de la fabrication, mais également dans quelques industries de service. Un secteur peut regrouper l'aérospatiale, l'électronique, l'informatique, etc. Ce type d'activité, la commercialisation de l'industrie, s'adresse aux secteurs individuels.

Les programmes de développement et les investissements constituent l'activité par laquelle le MEIR offre divers programmes de financement. Par exemple, les députés se rappelleront notre discussion au sujet de PDRI, l'un de nos principaux programmes. Tous ces programmes relèvent de ce secteur. Les opérations régionales emploient quelque 1,200 personnes que nous avons déployées partout au Canada. Leur tâche est de traiter avec les clients individuels.

Pour résumer ce que je viens de dire, la politique industrielle vise l'ensemble de la base industrielle, la commercialisation de l'industrie s'occupe des secteurs particuliers, et les opérations régionales traitent avec les clients.

Par ailleurs, le développement économique régional comprend les responsabilités qui ont été absorbées en 1984, lorsque les coordinateurs fédéraux du développement économique se

[Texte]

department. Their role is to co-ordinate in each province, with the provinces, the economic development activities of all federal departments, so they indeed have a similar interest in DRIE as they do in Transport, Communications, Agriculture, Defence, and so on. It is a co-ordination function. That same group delivers what we call the ERDA, the Economic Regional Development Agreement system of government. We will talk about that a little bit later.

The procurement industrial benefits is that business of the department wherein we attempt to derive from ongoing government procurement the best long term industrial benefits for Canada, included in which, from time to time, are so-called offsets. That is a growing business, as members may know, and I am pleased to see that the department is getting quite good at that aspect.

Defence industrial preparedness is the defence industry productivity program, the so-called DIPP program, which shares research and development funding with businesses in positioning them to compete for offshore defence business, most of which is in the United States. It also includes the admonition to our Minister through an Order in Council to maintain an emergency agency in the event of hostilities or national disaster, wherein we focus on maintaining industrial production capacity in Canada.

Finally, we have the corporate management of the department, which accounts for the balance of our resources. It includes the functions of direction and control for the department.

• 1600

This is the final section of my presentation, Mr. Chairman, before inviting Mr. Salley to take us through the policy side. What we are going to see are seven issues and opportunities that are the priority of concerns of our Ministers. This has come about through a lengthy policy review, culminating in a meeting in December at which our Ministers directed us to emphasize these seven areas.

The first is entrepreneurship and small business. Members know that small business is the principal source of job growth and creation in Canada and that indeed small business growth is aided by an environment of entrepreneurship. The government, through its tax and other measures, is pursuing courses to enhance that entrepreneurial environment, which in turn will support the growth of small businesses.

Market access is perhaps one of the best known activities, certainly of the government and indeed of our department, namely the support that we are providing to the bilateral trade negotiations with the U.S. and more recently, since last fall, to the MTN negotiations commenced in Uruguay. Each of these

[Traduction]

sont joints au ministère. Leur rôle est de coordonner dans chaque province, et en coopération avec celle-ci, les activités de développement économique de tous les ministères fédéraux ainsi, leurs intérêts ne se limitent pas au MEIR, mais comprennent également les transports, les communications, l'agriculture, la défense, etc. C'est un rôle de coordination. Ce sont ces mêmes coordinateurs qui assurent la réalisation des ententes de développement économique régional. Nous y reviendrons un peu plus tard.

Les retombées industrielles regroupent les activités par lesquelles le ministère tente de s'assurer que les achats du gouvernement se traduisent par des retombées industrielles à long terme pour le Canada, y compris des avantages que l'on pourrait qualifier de compensatoires. Comme les membres le savent, cette activité est en pleine croissance et je suis heureux de constater que le ministère affiche de bons résultats à ce chapitre.

Par état de préparation de l'industrie de la défense, on entend le Programme de productivité de l'industrie du matériel de défense, le programme PPIMD, qui partage le financement de la recherche-développement avec les sociétés afin de leur donner un avantage concurrentiel qui leur permettra d'obtenir des contrats de matériel militaire à l'étranger, principalement aux États-Unis. Ce programme prévoit également que, par l'entremise d'un décret du conseil, le ministre du MEIR doit maintenir une agence pouvant répondre aux situations d'urgence en cas d'hostilités ou de catastrophe naturelle, et dans le cadre duquel nous tentons de maintenir une capacité de production industrielle au Canada.

Enfin, il y a la direction du ministère, laquelle absorbe le reste de nos ressources. Elle comprend les fonctions de gestion et de contrôle du ministère.

J'en arrive à la dernière section de mon exposé, monsieur le président et j'inviterai ensuite M. Salley à nous présenter la politique du ministère. Nous allons voir que les questions stratégiques et les perspectives se divisent en sept catégories prioritaires pour nos ministres. Ces sept catégories ont été établies à la suite d'une longue révision des politiques, qui a débouché sur une réunion en décembre où nos ministres nous ont demandé de mettre l'accent sur ces sept éléments.

Le premier élément est l'esprit d'entreprise et les petites entreprises. Les membres du Comité savent que la petite entreprise est responsable en grande partie de la croissance et de la création de l'emploi au Canada, et que la croissance de la petite entreprise est indissociable de l'esprit d'entreprise. Par des mesures fiscales et autres, le gouvernement cherche à alimenter cet esprit d'entreprise, qui à son tour alimente la croissance de la petite entreprise.

Vient ensuite l'accès aux marchés, probablement l'une des activités les plus connues du gouvernement et de notre ministère; nous apportons notre soutien aux négociations commerciales bilatérales avec les États-Unis et plus récemment, soit depuis l'automne dernier, nous avons entrepris des négociations commerciales multilatérales avec l'Uruguay.

[Text]

issues, Mr. Chairman, will become the subject of a particular policy measure, which Mr. Salley will speak to at that time.

The application of new technology relates to the widely held view, as a result of significant analysis, that of all of the inputs to production, indeed both on the manufacturing and delivery of services, excepting that management, capital and plant equipment are obviously still important, it is technology that has become the most significant single input with respect to the future competitiveness of Canadian industry. In this regard, I will talk about investment in a moment and note that it appears to us we are not sufficiently investing in technology, particularly in our manufacturing sectors.

Domestic market development represents the reality, as members have noted, that the rate of growth of imports in Canada is exceeding the rate of growth of our economy generally. Indeed, as you recall from about two weeks ago, for the first time in several years the size of the balance of trade in Canada has noticeably shrunk, again it appears to be because of our reduced ability to source in Canada goods and services for either industrial or consumer use. Through recognition of this, we are looking at ways and means of ensuring that the Canadian industry and consumers are knowledgeable of sources in Canada to meet their consumption requirements.

I have already touched on investment. Members may well know that since the recession Canada's performance, especially relative to the other OECD countries in reinvestment and manufacturing, has been poor in relative terms. I have already linked that apparent factor to the concerns we have about investment, the point being that the degree of investment in each sector usually relates to the degree of ingestion of new technology. Our concern is that we have to do a better job of pursuing more investment in these manufacturing sectors, particularly in technology.

Managerial excellence is a perennial concern of the department. In these times, looking to the internationalization of markets and, as I have already pointed out, the degree to which the productive use of technology is characterizing the management problem, we believe more concerted efforts in the production of competent management that understands the management of technology and can effectively operate in international markets is compelling.

Finally, Mr. Chairman, is the concern that the department has with respect to its understanding of why for several decades now service industries have in general grown considerably faster than any other sector of the economy. To the extent we observe growing pressures through the MTN, through our negotiations with the United States, to focus on trade and services and indeed look to the services sector for future economic growth generally, we believe we should have a better understanding, and indeed have launched studies in aid of that objective.

[Translation]

Chacun des dossiers, monsieur le président, fera l'objet d'une politique particulière, ce dont M. Salley nous entretiendra.

L'application des nouvelles technologies... à la suite d'une analyse fouillée, il est devenu apparent que de tous les éléments nécessaires à la production, que ce soit dans le secteur manufacturier ou celui des services, c'est la technologie qui est devenue l'élément le plus important pour la compétitivité future de l'industrie canadienne, même si les éléments gestion, capital et équipement d'usine demeurent évidemment toujours importants. D'ailleurs, je parlerai des investissements dans un moment, et je désire souligner que, à notre avis, nous n'investissons pas assez dans la technologie, particulièrement dans les secteurs manufacturiers.

Le développement du marché intérieur. Comme les députés l'ont constaté, le taux de croissance des importations au Canada est supérieur au taux de croissance de notre économie en général. En fait, si vous revenez deux semaines en arrière, pour la première fois depuis plusieurs années, la balance commerciale du Canada a considérablement diminué, ce qui, de nouveau, semble être attribuable à notre capacité réduite de nous approvisionner en biens et services au Canada, tant pour l'industrie que le marché du détail. Compte tenu de cette situation, nous cherchons à faire en sorte que l'industrie et les consommateurs canadiens connaissent les sources d'approvisionnement au Canada qui répondent à leurs besoins.

J'ai brièvement parlé de la question des investissements. Les députés savent bien que depuis la récession, la performance du Canada au chapitre du réinvestissement et de la fabrication a été faible par rapport à celle des autres pays de l'OCDE. J'ai déjà établi un lien entre ce facteur apparent et les inquiétudes que nous avons au sujet de l'investissement: l'importance des investissements dans un secteur donné est habituellement liée à sa capacité de «digérer» la nouvelle technologie. Selon nous, nous devons encourager un accroissement des investissements dans ces secteurs manufacturiers, particulièrement dans la technologie.

L'excellence de la gestion est un sujet continu de préoccupation pour le ministère. Compte tenu de l'internationalisation des marchés et, comme je l'ai déjà souligné, des problèmes de gestion que soulève l'utilisation productive de la technologie, nous croyons qu'il est impérieux de concerter davantage nos efforts afin de former des gestionnaires compétents capables de comprendre la gestion de la technologie et d'oeuvrer efficacement sur les marchés internationaux.

Enfin, monsieur le président, le ministère cherche à comprendre pourquoi, depuis plusieurs décennies maintenant, les industries de service ont eu en général un taux de croissance beaucoup plus élevé que celui de tout autre secteur de l'économie. Dans la mesure où nous exerçons des pressions croissantes sur les négociations commerciales multilatérales, sur nos négociations avec les États-Unis, que nous axons nos efforts sur le commerce et les services et que justement nous recourons au secteur des services pour notre croissance économique future, nous croyons que nous devrions mieux comprendre ces industries; en fait, nous avons déjà entrepris des études à ce sujet.

[Texte]

• 1605

Perhaps now, if I may, Mr. Chairman, I will pause and recognize that all of the foregoing was to establish the basis for an examination of the policy direction of the department, and seek any questions from members before we move on to the next section.

The Chairman: Thank you very much. Do you have any questions at this point?

Mr. Hession: We could proceed, if you wish, Mr. Chairman.

Mr. Fraleigh: I have a couple of things for clarification, Mr. Chairman.

What exactly do you mean by being the advocate of Canadian industry in government?

Mr. Hession: That means, Mr. Chairman, that in the policy work of those departments concerned with the economic management of Canada, for instance the Department of Finance, in looking to insights in any one of the sectors for which the department is responsible—pick aerospace as a case in point—we would have the knowledge and be seen to have the knowledge adequate to respond to those policy development activities, and indeed represent an influence, in effect on behalf of that industry sector... the actions of the government.

Mr. Fraleigh: Okay. I have a problem as layman, you know, digesting all of the big words, but in effect what you are saying is that your department would be... If there were questions or policy decisions or whatever from other departments in government, they would turn to you as being the knowledgeable people in the industrial sector. Is that what you are saying in layman's language?

Mr. Hession: That is exactly what I am saying, Mr. Chairman.

Mr. Fraleigh: In the slide on the board right now, where do we stand in the service sector? I think that we all agree it has been the growth area for the last four or five years. Where do we as a nation stand in that sector? Broadly speaking, I know we do very well in some and not so well in others.

I have a problem in service, in trying to rationalize in my mind what makes the service sector go. I come from that old school, which believes that the only way you create wealth in this country is to have something concrete in your hands to sell. Can a country depend on the service industry alone to maintain an economy?

M. Hession: Yes. I cannot answer that question, nor do I believe you would expect me to answer it specifically; that is, how long can a country rely on that? What appears to be happening in the Canadian economy is a significant blurring, if you like, of where the manufactured product ends and where the end product, in effect, is in the hands of the consumer.

[Traduction]

Maintenant, monsieur le président, je ferai une pause si vous me le permettez; tout ce que je viens de dire servira de base pour examiner les orientations des politiques du ministère; je suis disposé à répondre aux questions des membres du Comité avant que nous passions à la prochaine section.

Le président: Merci beaucoup. Avez-vous des questions?

M. Hession: Nous pouvons poursuivre, si vous le désirez, monsieur le président.

M. Fraleigh: J'aimerais que l'on clarifie deux points, monsieur le président.

Que voulez-vous dire exactement par porte-parole de l'industrie canadienne auprès du gouvernement?

M. Hession: Cela signifie, monsieur le président, que nous avons la compétence, ou du moins nous devrions être perçus ainsi, pour contribuer à l'élaboration des politiques des ministères qui s'occupent de la gestion économique du Canada, comme le ministère des Finances; nous pourrions fournir une compétence technique dans les secteurs dont le ministère est responsable—prenons l'aérospatiale par exemple—et même représenter les intérêts de cette industrie auprès du gouvernement, afin d'en influencer les actions.

M. Fraleigh: D'accord. Je suis un profane et j'éprouve un peu de difficulté à digérer tous ces grands mots, mais ce que vous dites en fait, c'est que votre ministère serait... Si d'autres ministères doivent prendre des décisions sur des questions ou des politiques touchant le secteur industriel, ils vous consulteraient à titre d'experts en la matière. C'est bien ce que vous dites, en termes simples?

M. Hession: C'est exactement ce que je dis, monsieur le président.

M. Fraleigh: En ce qui concerne la diapositive projetée à l'écran, quelle est notre position dans le secteur des services? Je crois que nous sommes tous d'accord pour dire que c'est le secteur où la croissance a été la plus marquée au cours des quatre ou cinq dernières années? Quelle est la position du Canada dans ce secteur? En gros, je sais que nous enregistrons de bons résultats dans certains domaines, et de moins bons dans d'autres.

J'ai de la difficulté à concevoir quel est le moteur du secteur des services. Je suis de la vieille école, de celle qui croit que la seule façon de créer de la richesse pour notre pays consiste à avoir quelque chose de concret à vendre. Un pays peut-il dépendre uniquement du secteur des services pour entretenir son économie?

M. Hession: Oui. Je ne peux pas répondre à cette question, et je ne crois pas que vous vous attendiez à ce que j'y réponde de manière précise, à savoir combien de temps un pays peut-il dépendre de cette industrie? Ce qui semble se produire au Canada, c'est qu'il y a une espèce de zone grise dans laquelle on ne sait pas trop où le produit manufacturé prend fin et où le produit fini se retrouve entre les mains du consommateur.

[Text]

Let me give you an example. Looking at an industry with which I am well familiar, which is the computer industry, traditionally there was the development and delivery of the hardware. The software component now, in value terms today, is significantly larger than the hardware component. And yet it is the combination of the two that represents, to use your words more or less, the hard product in the final analysis. But for the purposes of describing that product, there is now a very large service component, in the form of the software and the systems engineering and those other inputs, to what used to be literally dominated by the hardware. So there is that aspect.

We see more and more cases of businesses like the pharmaceutical industry, which are manufacturing drugs and so on, adding value to what used to be their traditional product by providing inventory control systems and certain other distribution supports to the various pharmacies around the country. Again, there is a significant services component now being added to what used to be the purely manufactured piece.

• 1610

So a lot of that is happening in our economy. But again, I want to emphasize that our understanding of this whole problem, apart from observing these sorts of things, is not adequate. It is for that reason that we indeed have invested significant moneys, through the Fraser Institute and the Institute for Research on Public Policy, to begin to find the answers the member seeks.

By the way, so that members perhaps are not frustrated by any delays between the seeking of the knowledge and its delivery, we do expect in the first half of this year to begin to get some insight, which, needless to say, we would be wanting to share.

Mr. James: I am going to ask Mr. Hession, on the mission or objectives, I do not see investment in Canada just banging out really loud and clear.

Mr. Hession: Again, we are relying—and about the adequacy, the legislation that enabled our department provides us with the scope to go after the investment issue. But what you see here is exactly the setting out of the scope of our activities by Parliament. Investment is, at least indirectly, spoken of there. But perhaps more to the point, we are spending a very considerable amount of effort in the identification of in what sectors investment is needed, how much investment, and when. We are working in that sphere at this time, and indeed are mounting more and more investment missions with Investment Canada, with External Affairs, to pursue such investment.

Mr. James: The Investment Canada representative in Germany, for example, does he work under the direction of External, or is he under your direction?

Mr. Hession: He is under the direction of External. Again, going back to the comment I made about the importance of integrating effort, External looks to my department for

[Translation]

Laissez-moi vous donner un exemple. Dans l'industrie des ordinateurs, que je connais bien, on distinguait auparavant les phases de développement et de livraison du matériel. En valeur, le secteur du logiciel est aujourd'hui beaucoup plus important que le secteur du matériel. En dernière analyse, c'est la combinaison de ces deux secteurs qui représente, pour reprendre à peu près vos termes, le produit concret. Mais ce produit relève en très grande partie du secteur des services pour ce qui est du logiciel, de l'ingénierie des systèmes, etc., alors qu'auparavant, c'était l'élément matériel qui prédominait. Il y a donc cet aspect.

Nous voyons de plus en plus d'industries qui connaissent cette zone grise, comme l'industrie pharmaceutique qui fabrique des médicaments et qui ajoute une valeur au produit traditionnel en fournissant des systèmes de contrôle des stocks et plusieurs autres services de distribution aux diverses pharmacies du pays. Ainsi, un important secteur de services vient se greffer sur ce qui était simplement autrefois un secteur de biens manufacturés.

Notre économie connaît donc de nombreux bouleversements. Mais je veux de nouveau souligner que nous comprenons mal tout ce problème, et que nous constatons uniquement ce qui se produit. C'est pourquoi nous avons investi des sommes importantes, par l'entremise de l'Institut Fraser et de l'Institut de recherches politiques, afin de trouver les réponses qu'aimeraient avoir les membres du Comité.

D'ailleurs, nous prévoyons avoir au cours du premier semestre de cette année les premiers résultats de ces études, et ce sera pour nous un plaisir de les partager avec les députés, afin que ceux-ci ne soient pas frustrés par des retards entre les débuts des travaux et leurs achèvement.

M. James: Au sujet de la mission ou des objectifs, M. Hession, il ne me semble pas que les investissements au Canada fassent beaucoup de bruit.

M. Hession: De nouveau, nous nous fondons—et au sujet de la pertinence, la loi qui a créé notre ministère définit la marge de manœuvre à l'intérieur de laquelle nous pouvons travailler sur la question des investissements. Mais ce que vous voyez ici, ce sont les limites de nos activités telles qu'elles sont fixées par le Parlement. On parle, du moins indirectement, d'investissements ici. Mais pour répondre plus précisément à votre question, nous ne ménageons pas nos efforts afin d'identifier les secteurs qui ont besoin d'investissements, de déterminer les sommes requises, ainsi que le moment propice aux investissements. Nous travaillons dans ce domaine actuellement, et d'ailleurs nous organisons de plus en plus de missions d'investissement avec Investissements Canada, avec les Affaires extérieures, afin d'intéresser les investisseurs.

M. James: Est-ce que le représentant d'Investissements Canada en Allemagne, par exemple, travaille sous la direction des Affaires extérieures, ou sous la vôtre?

M. Hession: Il travaille sous la direction des Affaires extérieures. Je désire revenir à l'observation que j'ai faite au sujet de l'importance d'intégrer nos efforts; les Affaires

[Texte]

intelligence regarding, again, the object, scope, and timing of investment on a sectoral basis. We look to External to determine the sources of offshore investor interest. Investment Canada then focuses on the more general concerns, as the member knows, to ensure that there is a secure, safe, attractive climate in the country as a whole. And that seems to be working, in terms of an integrated effort, better all the time. But what I am telling the committee, or attempting to, is that we are concentrating our effort very strongly in that area.

Mr. James: There are some other questions I would have in connection with Investment Canada, but I am sure we can find a more appropriate time to talk about it.

Mr. Robichaud: On the slide "Corporate Style", you have first "Outward Looking", and then you have "Concentrate Effort", and then you mentioned, I think, a reduction in person-years of 13.5%. Did you?

Mr. Hession: I did mention that.

Mr. Robichaud: And was there also a corresponding reduction in moneys allocated to programs? How does that compare?

Mr. Hession: Yes. It was not corresponding in the sense that the two happened coincidentally. But going back to the government's November 1984 economic statement, and subsequently in the 1985 and 1986 budgets, there was impact on our programming funding in DRIE. I would be happy, through the chairman, to provide the details of that information to the member.

Mr. Robichaud: When you say you know how to concentrate effort, this was not part of the study conducted by the task force. You were forced into that, were you not, by the cuts in the spending that will be allocated to your department? I do not know if you follow what I mean.

Mr. Hession: Oh, no. I follow exactly what you are saying. I think rather than respond on the basis of the resources available... I believe in the first instance we are looking at the range of problems that are there to be solved. When we are talking about concentrating effort, I am rather concerned that we are putting adequate effort into the most important problems.

• 1615

So I am not in a position yet to say we have inadequate resources until we have agreed on what the problems are and then applied the resources available. If at the end of that exercise I run out of resources, then indeed I will be able to answer the member's question. But we are not quite there yet.

Mr. Robichaud: Thank you.

Mr. Hession: Thank you, Mr. Chairman. Could I invite Mr. Salley now to carry on?

The Chairman: Yes, please do.

[Traduction]

extérieures consultent notre ministère pour obtenir des informations—sommes nécessaires, échéancier, etc.—sur les investissements requis dans divers secteurs. Nous consultons les Affaires extérieures pour connaître les sources d'investissement à l'étranger. Comme les députés le savent, Investissements Canada se préoccupe des questions plus générales et s'assure que le pays offre une image sûre et attrayante pour les investisseurs. Et les efforts intégrés semblent toujours donner des résultats. Mais ce que je dis au Comité, ce que je tente de dire à tout le moins, c'est que nous déployons des efforts concertés et intenses dans ce domaine.

M. James: J'aurai d'autres questions à poser au sujet d'Investissements Canada, mais je suis certain que nous pouvons trouver un moment plus approprié pour en parler.

M. Robichaud: Sur la diapositive «Style d'organisation», nous avons «Tournés vers l'extérieur», et ensuite «Efforts concertés»; ensuite, je crois que vous avez indiqué qu'il y avait une réduction de 13,5 p. 100 en années-personnes. C'est bien cela?

M. Hession: Oui, en effet.

M. Robichaud: Y a-t-il une réduction correspondante des sommes allouées aux programmes? Dans quelle mesure?

M. Hession: Oui. Il n'y a pas eu de correspondance au sens de coïncidence des réductions. Mais l'exposé économique de novembre 1984 et les budgets ultérieurs de 1985 et 1986 ont eu une incidence sur le financement des programmes du MEIR. Je serai heureux de pouvoir fournir ces informations au député, par l'intermédiaire du président.

M. Robichaud: Vous dites que vous savez comment concentrer les efforts; cela n'a pas fait l'objet de l'étude réalisée par le groupe de travail. N'y avez-vous pas été obligés à cause de la réduction des sommes allouées à votre ministère? Je ne sais pas si vous suivez ce que je veux dire?

M. Hession: Oh, pas de problème. Je comprends très bien ce que vous dites. Je crois que, au lieu de répondre en termes de ressources disponibles... je crois en premier lieu que nous envisageons la gamme des problèmes qui doivent être réglés. Lorsque nous parlons d'efforts concertés, je veux faire en sorte que nous accordons les efforts voulus au règlement des problèmes les plus importants.

Je ne serai donc pas en mesure de dire que nous avons les ressources voulues, tant que nous ne nous serons pas mis d'accord sur la nature des problèmes, et ensuite sur les ressources disponibles. Si à la fin de cet exercice, il me manque des ressources, alors je serai en mesure de répondre à la question du député. Mais nous n'en sommes pas encore là.

M. Robichaud: Merci.

M. Hession: Merci, monsieur le président. Puis-je inviter M. Salley à poursuivre?

Le président: Je vous en prie.

[Text]

Mr. J. Brian Salley (Assistant Deputy Minister, Policy and Evaluation Branch, Department of Regional Industrial Expansion): On the matter of regional economic development, the October 1986 throne speech made a couple of fairly strong statements about the government's direction, one of them being that traditional approaches to regional development, those that have been tried for the last 15 or 20 years, are not effective enough. The second was that the government is determined to rely more upon local initiative, local ideas of what is best for the region, and more self-reliance at the local level. Those statements obviously reflect a certain dissatisfaction with the current state of affairs, and I want to talk a little bit about that.

In early 1985 there began a series of federal and provincial meetings of development ministers, which have taken place about once a quarter since then. One of the first things that group did was establish and agree upon nine principles to govern their collective regional development efforts. You will have hard copy to read at your leisure, so I will not go through all nine of them.

To draw attention to the underlying theme, it is that of co-operation, consultation and collaboration between the various players involved, other levels of government and the private sector in particular. Number eight refers to the desire to eliminate trade barriers between the provinces. In fact there has been some considerable action on that front, although results are yet to come.

Regional economic development is larger than the subject of industrial development. It obviously involves other departments of government besides DRIE. The obvious ones are the resource departments such as Fisheries and Agriculture. Less obvious ones would be External Affairs, Employment and Immigration, and regulatory departments such as the Department of Communications, which have significant regional effects through their regulatory functions. It all comes together in the Cabinet Committee on Economic and Regional Development.

Our department has therefore a double-barrelled mandate in regional development. The first barrel is that, as the Industry department, we are responsible for industrial development in every part of the country. The second part of it is that, with our federal economic development co-ordinators, we have a responsibility for interdepartmental co-ordination of regional development efforts. That sounds a little bit complicated, and in fact in practice it is. We are also the department that is responsible for managing the so-called ERDA system, the economic and regional development agreements with the provincial governments.

This slide contains a number of questions we have been asking ourselves about our performance as a department in matters of regional development. By and large, the answer we come up with to all these questions is that we can certainly do better.

[Translation]

M. J. Brian Salley (sous-ministre associé, Politiques et Évaluation, ministère de l'Expansion industrielle régionale): En ce qui concerne la question du développement économique régional, le discours du Trône d'octobre 1986 a présenté quelques indications claires au sujet des orientations que le gouvernement entend prendre, l'une d'entre elles voulant que les approches classiques au développement régional, celles qui ont cours depuis 15 à 20 ans, ne soient plus assez efficaces. Deuxièmement, le gouvernement est déterminé à faire davantage confiance à l'initiative locale, aux idées locales qui conviennent le mieux à une région donnée et donnent un plus grand degré d'autonomie locale. Ces prises de position témoignent évidemment d'un certain mécontentement à l'égard de l'état actuel des choses, et j'aimerais justement en parler un peu.

Au début de 1985, les ministres fédéral et provinciaux du développement ont entrepris une série de réunions, lesquelles ont lieu chaque trimestre depuis lors. Le groupe s'est d'abord entendu sur les neuf principes qui doivent gouverner leurs efforts collectifs de développement régional. Vous aurez une copie papier et vous pourrez la consulter à loisir, je ne lirai donc pas les neuf principes.

Je désire attirer votre attention sur le thème sous-jacent, soit celui de la coopération, de la consultation et de la collaboration entre les divers intéressés, les autres paliers de gouvernement et le secteur privé notamment. Le principe numéro huit dit que les gouvernements devraient étudier la possibilité d'éliminer les obstacles au commerce interprovincial. De fait, nous avons réalisé des progrès considérables dans ce dossier, bien que les résultats ne se soient pas encore concrétisés.

Le développement économique régional est un sujet plus large que le développement industriel. Il touche évidemment d'autres ministères que le MEIR. Certains ministères s'occupent des ressources, tels le ministère de l'Agriculture, et celui des Pêches. D'autres ministères ont leur mot à dire, bien que cela soit moins évident; mentionnons les Affaires extérieures, Emploi et Immigration, ainsi que les ministères chargés de la réglementation, tel le ministère des Communications, dont les activités réglementaires ont une incidence importante sur les régions.

Notre ministère a donc un double mandat pour ce qui est du développement régional. D'une part, nous sommes responsables, à titre de ministère de l'Industrie, du développement industriel dans toutes les régions du Canada. D'autre part, avec nos coordonnateurs fédéraux du développement économique, nous sommes responsables de la coordination interministérielle des activités de développement régional. Tout cela a l'air un peu compliqué, et en fait, c'est compliqué. Notre ministère est également responsable de l'administration des EDER, les ententes de développement économique régional conclues avec les gouvernements provinciaux.

Cette diapositive présente un certain nombre de questions que nous nous sommes posées au sujet de notre performance en tant que ministère chargé des questions de développement économique. En gros, les réponses à ces questions nous indiquent que nous pouvons certainement faire mieux.

[Texte]

First of all, in our regional industrial development programming, we believe we can be more flexible to respond to the requirements to each region of the country in matters of industrial development. Second is a more determined effort to co-ordinate the activities of all federal economic departments in the regions.

There are 10 separate regional development policy issues on which we are now working. We are reviewing our industrial development programming. As some of you know, the Atlantic Enterprise Program is being improved in terms of program delivery and responsiveness to local needs.

• 1620

We are reviewing all of our development programs focused on native groups, particularly those in the northern parts of the country, in the context of the land claims negotiations and other related events.

Regarding the department's overall policy development plan, I will go quickly over some matters that have already been mentioned. Mr. Hession mentioned the question of tax reform. This is being driven both by the government's determination to reform the tax system and the need to respond to reforms that have taken place in the United States. These have very basically altered Canada's competitiveness as a place to invest.

Mr. Hession has also talked about our support for the trade negotiations, principally in the form of sector-competitiveness profiles. By the way, Mr. Chairman, I gather these will be in your hands in a matter of days.

We are giving a great deal of attention these days to small business issues in three categories. One is the removal of obstacles to small business development, such as excessive regulation and paper burden and so on. The second is policies to help small business obtain access to financing, which is a perennial problem. Our attention is shifting from debt financing these days to equity financing. Included in this is a reassessment of the role and mandate of the Federal Business Development Bank. Finally, we have under way a series of reviews of programs designed to help small business obtain access to new technology and skilled labour.

This is the work program on small business and entrepreneurship policies. In addition to our policy support for the trade negotiations office, we are examining on a sector-by-sector basis in the department how the government can help Canadian industry to adjust to a trade deal with the United States, whether it involves pursuing new import competition in Canada or going after new markets in the United States. We are examining a variety of techniques by which the Canadian government might assist Canadian business.

[Traduction]

En premier lieu, nous croyons que nos programmes de développement industriel régional peuvent être plus souples, de sorte qu'ils puissent répondre aux besoins de chaque région en matière de développement industriel. Ensuite, nous devons faire un effort accru afin de coordonner les activités de tous les ministères fédéraux à vocation économique dans les régions.

Nous travaillons actuellement sur 10 dossiers distincts en matière de politique de développement régional. Nous revoiyons nos programmes de développement industriel. Et comme certains d'entre vous le savent, nous améliorons actuellement le Programme Entreprise Atlantique pour qu'il corresponde davantage aux conditions de la région et pour en assurer une mise oeuvre plus efficace.

En outre, nous revoiyons tous nos programmes de développement axés sur les groupes autochtones, afin de tenir compte des négociations sur les revendications foncières et des autres questions s'y rapportant.

En ce qui concerne le plan global de notre politique de développement, j'en présenterai rapidement certains aspects déjà mentionnés. M. Hession a évoqué la réforme fiscale. Le gouvernement a fait part de son intention ferme de modifier le régime fiscal; d'ailleurs, les réformes fiscales qui ont déjà eu lieu aux États-Unis nous obligent à réagir. Ces réformes ont déjà miné la compétitivité du Canada comme terre d'investissements.

M. Hession a également parlé du soutien aux négociations commerciales, notamment sous la forme de l'établissement des profils de compétitivité pour les divers secteurs. D'ailleurs, monsieur le président, je crois qu'on vous les remettra d'ici quelques jours.

Nous accordons une attention toute particulière à la petite entreprise dans trois domaines. En premier lieu, nous cherchons à éliminer les obstacles au développement de la petite entreprises, comme la réglementation tâtilonne et la paperasserie. En deuxième lieu, nous cherchons à élaborer des politiques qui faciliteront l'accès de la petite entreprise au financement, ce qui est un problème perpétuel. Nous nous intéressons davantage au financement par capitaux propres qu'au financement de la dette. Ce deuxième volet comprend la réévaluation du rôle de la Banque fédérale de développement. Enfin, nous sommes en train d'étudier une série de programmes conçus pour aider la petite entreprise à accéder aux nouvelles technologies et à la main-d'oeuvre spécialisée.

Voilà pour les politiques touchant les petites entreprises et l'esprit d'entreprise. En plus de notre soutien technique au Bureau des négociations commerciales, nous examinons de façon sectorielle les moyens par lesquels le gouvernement pourrait aider l'industrie canadienne à s'ajuster dans l'éventualité d'une entente commerciale avec les États-Unis, qu'il s'agisse d'affronter les nouvelles importations au Canada ou de percer sur les marchés américains. Nous étudions une foule de techniques par lesquelles le gouvernement pourrait aider les entreprises canadiennes.

[Text]

The major review under way of the service sector has been mentioned already by Mr. Hession, so I will just skip over it.

Issues regarding individual sector policy is a sample of various initiatives we have under way in the various sector branches of our department. There are many more than this, but it gives you an idea of some of the things we are doing.

Industrial horizons is a major new departmental program designed in terms of Mr. Hession's earlier presentation to get us closer to our customers. Our objective is to identify very clearly our customers' needs so that we are in a position to deliver results that help meet those needs. It is a consultation process, the outputs of which will be the identification of new business growth opportunities, and obstacles to the realization of those growth opportunities.

We will be consulting the business community once a year regularly, identifying results in a very clear way, with mutual commitments by our department on the one hand and by business on the other hand, to respond to growth opportunities. The whole of this will be pulled together once a year for Cabinet consideration.

I believe Mr. Hession has made it clear that we are in fact undergoing a review of the industrial and regional development program, for a number of reasons. We will be discussing with provincial development ministers the future of our program, together with the future of provincial industrial development programs at a meeting in May of this year. We are also working with the Ministry of State for Science and Technology on the question of what kind of programming our department can deliver that will assist with the need for Canadian industry to adopt the latest available technologies.

• 1625

That concludes my presentation, Mr. Chairman. Of course, I would be happy to answer any questions that arise from that.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: I would like to go back to a very specific item that you mentioned, and that is native economic development. Would you outline for us exactly what your department's involvement is? How does the mix work in native economic development?

Mr. Salley: I wish I could do a better job than I am going to do on that question. We have an assistant deputy minister who is responsible for that aspect of our work, and he is not here today. Perhaps he can supplement what I am about to say in writing later on.

We have a program in the department called the Native Economic Development Program, and that is the focus of almost all our involvement. It is a single program that is supervised by a private sector board, and it supports

[Translation]

M. Hession a déjà mentionné l'importante étude sur le secteur des services; je ne m'y attarderai donc pas.

En ce qui concerne les politiques touchant des secteurs bien définis, nous avons entrepris plusieurs activités au sein de nos directions qui sont responsables de secteurs précis. En fait, ce sujet est beaucoup plus vaste que les quelques indications sommaires que je vous livre, mais cela vous donne une idée de ce que nous sommes en train de faire.

Les horizons industriels constituent un nouveau programme majeur du ministère et il est destiné, comme l'a dit plus tôt M. Hession, à nous rapprocher davantage de nos clients. Notre objectif est d'identifier très clairement leurs besoins, afin que nous puissions leur offrir des services qui répondent à ces besoins. C'est un mécanisme de consultation qui, en bout de ligne, nous permettra de déterminer les nouvelles possibilités de croissance commerciale, ainsi que les obstacles à la concrétisation de ces possibilités.

Nous consulterons le milieu des affaires une fois l'an, afin de souligner clairement les résultats et de formuler l'engagement mutuel, de notre part et de la part des entreprises, de répondre aux possibilités de croissance. Les résultats de ce processus de consultation seront soumis une fois l'an à l'attention du Cabinet.

Je crois que M. Hession a clairement indiqué que nous procédions actuellement à la révision de notre programme de développement régional et industriel, et ce, pour un certain nombre de raisons. Avec les ministres provinciaux du développement, nous discuterons de l'avenir de notre programme, ainsi que de l'avenir des programmes provinciaux de développement industriel, lors d'une réunion qui aura lieu en mai prochain. Nous travaillons également avec le ministère d'État à la Science et à la Technologie afin de déterminer quel type de programme nous pourrions offrir à l'industrie canadienne pour lui permettre d'adopter les plus récentes technologies.

Je termine mon exposé sur ce dernier point, monsieur le président. Je serai évidemment heureux de répondre à toute question sur ce que je viens de dire.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Fraleigh.

M. Fraleigh: J'aimerais revenir à un point très précis dont vous avez parlé, soit le développement économique des autochtones. Pourriez-vous nous décrire exactement quelle est la participation de votre ministère dans ce dossier? Comment cette combinaison fonctionne-t-elle dans le développement économique des autochtones?

M. Salley: J'aimerais pouvoir mieux vous renseigner sur ce sujet. Nous avons un sous-ministre associé qui est responsable de cet aspect de notre travail, mais il n'est pas ici aujourd'hui. Il pourra peut-être compléter par écrit la réponse que je vais vous donner.

Au ministère, nous avons un programme qui s'appelle le Programme de développement économique des autochtones et qui canalise le gros de nos efforts dans ce domaine. C'est un programme unique qui est supervisé par un comité composé de

[Texte]

economic development initiatives by native peoples in very similar ways to the Industrial and Regional Development Program. In addition, we have a number of agreements with provincial governments called Special ARDA agreements, which are really hangovers from the old system of General Development Agreements that goes back to the early 1970s.

Those agreements are generally focused on the northern parts of the prairie provinces and B.C. Because the populations of those regions are largely native populations, their focus is again on native economic development programming, although with a somewhat wider scope than the other program, which focuses on private sector projects.

I am afraid that is the best I can do today. If you would like, we can be much more specific in writing later on.

Mr. Fraleigh: One of the concerns I have in native economic development is this. Let me start by asking if you deliver a program to native people. Are you involved in the delivery of an economic program to the native people?

Mr. Salley: Yes, the Native Economic Development Program is delivered by our department.

Mr. Fraleigh: That is what it is, and it is delivered by your department. How is that co-ordinated with other support programs to the native population through CEIC, for example, and Indian Affairs and Northern Development?

Mr. Salley: That, I guess, is one of the issues we are looking at in the course of this review that I mentioned. There probably is scope for better co-ordination of all those efforts, although of course our regional people talk to the other departments. But the Native Economic Development Program has characteristics that are quite different from the programs delivered, let us say, by Indian Affairs and Northern Development and CEIC. It is more private sector focused.

Mr. Fraleigh: My major concern about whoever delivers the programs in native economic development is that what I consider to be an inordinate amount of money is being directed towards consultants and consultant studies. I know there is a lack of expertise in some native communities, maybe in the majority of native communities, but I am sure it would be an interesting exercise to review all the economic development money that has been spent in this country and then tabulate how much of it went to consultants. I imagine it would be a shocker to most people—likely most people included in the program, as far as that goes.

The other one on which I would like to get some input from you is this. In your industrial policy, you said you were going to—

Mr. James: The socialists are not here, so he is taking over.

[Traduction]

représentants du secteur privé, et il soutient les initiatives de développement économique lancées par les autochtones, de façon très similaire au Programme de développement régional et industriel. En outre, nous avons conclu des ententes avec les gouvernements provinciaux, des ententes spéciales ARDA, lesquelles font suite à l'ancien système des ententes générales de développement qui date du début des années 1970.

Ces ententes portent habituellement sur les parties septentrionales des provinces des Prairies et de la Colombie-Britannique. Comme les populations de ces régions sont surtout autochtones, ces ententes visent principalement le développement économique des autochtones, bien qu'elles aient une portée plus large que celle de l'autre programme, lequel vise les projets du secteur privé.

Je crois que c'est tout ce que je peux dire aujourd'hui. Si vous le voulez, nous pouvons vous communiquer par écrit plus de détails.

M. Fraleigh: Une chose me préoccupe au sujet du développement économique des autochtones. J'aimerais d'abord vous demander si vous mettez en oeuvre un programme pour les peuples autochtones, Participez-vous à la mise en oeuvre d'un programme économique pour les peuples autochtones?

M. Salley: Oui. Le programme de développement économique des autochtones est mis en oeuvre par notre ministère.

M. Fraleigh: C'est bien cela, il est mis en oeuvre par votre ministère. Comment assure-t-on la coordination de ce programme avec les programmes de soutien aux peuples autochtones administrés par Emploi et Immigration, par exemple, et Affaires indiennes et du Nord?

M. Salley: Je crois que c'est l'un des sujets que nous étudions dans le cadre de notre processus actuel de révision. Il y a probablement lieu d'améliorer la coordination entre ces divers programmes, mais il est évident que nos fonctionnaires communiquent avec ceux des autres ministères. Toutefois, le programme de développement économique des autochtones diffère à plusieurs égards des programmes offerts par, disons, les Affaires indiennes et du Nord et par Emploi et Immigration. Il est davantage axé sur le secteur privé.

M. Fraleigh: Quelque chose me préoccupe avec les programmes de développement économique des autochtones, peu importe qui les administre; en effet, je considère que l'on dépense des sommes exorbitantes pour les études réalisées par des experts-conseils. Je sais que l'on manque de compétence technique dans certains collectivités autochtones, et peut-être dans la majorité d'entre elles, mais je suis certain qu'il serait intéressant de faire le total de toutes les sommes allouées au développement économique et de calculer ensuite la part qui a été engouffrée dans les études d'experts-conseils. Je crois que le résultat étonnerait un grand nombre de gens—en fait, la plupart des gens visées par ces programmes.

J'aimerais obtenir vos commentaires au sujet d'un autre dossier. Au sujet de la politique industrielle, vous avez dit que vous allez...

M. James: Les socialistes ne sont pas ici, alors il prend la relève.

[Text]

Mr. Fraleigh:—lighten the paper burden and how it affects small business. Again, I think we have a problem in what you consider to be small business and what I consider to be small business. I think perhaps we have that problem in a lot of bureaucrats' eyes.

• 1630

I want to point out the people I find having the major problem with the paper burden. They are plants which hire 5 to 25 people. It is a far greater burden for those people than it is for a plant which is hiring over 50 people. By necessity, they have clerical staff in place who can handle that. A small plant which has from 5 to 25 people is expected to fill out the same amount of paper as those larger companies. It is a tremendous burden on them. I have often thought of doing a research on this. I will not bother you with it, but what are we doing to address a reduction in this paper load on those kinds of businesses?

Mr. Salley: As I mentioned, federal and provincial development ministers meet about once a quarter. At the same time, federal and provincial ministers responsible for small business also meet, usually on the following day. Last year those ministers agreed to commission a series of studies by consultants, I am sorry to say, of the paper burden imposed on small business on a province-by-province basis. Among other things, it was to find out what could be done at the various levels of government—federal, provincial and municipal—to reduce the paper burden.

Those reports have come in and have been made available to the ministerial group. All 13 governments are now preparing action programs to respond to what the consultants found. Naturally it is not going to be possible to eliminate all the paper burden, but I know from a previous exercise that went on in 1978-79 that there are things one can do with a bit of wit and creativity. Now we have a report on what the problem is and where it is. We are proceeding to the next step, which is to take action on it.

Mr. Fraleigh: I hope you have not concentrated the report on the numerical divisions held in most department people's eyes as being small business and which in reality out there in the real world are small businesses. There are literally thousands of businesses out there which hire less than 25 people and are under a tremendous burden to keep up with the paper burden, mainly by StatsCan.

Mr. Salley: My old alma mater, I must confess. I know the problem.

The Chairman: Thank you, Mr. James.

Mr. James: Thank you. First of all, I want to congratulate you on this and on having the customer in the very middle. Somebody must have read *In Search of Excellence* or *Passion*

[Translation]

M. Fraleigh: ... alléger le fardeau de la paperasserie et son incidence sur la petite entreprise. De nouveau, je crois qu'il y a un problème, car par petite entreprise, nous n'entendons pas la même chose. Et je crois que ce problème de perception est celui d'un bon nombre de bureaucrates.

À mon avis, ceux qui ont le plus de problème avec la paperasserie sont les petits établissements qui emploient de 5 à 25 personnes. Pour eux, la paperasserie représente un fardeau plus lourd que pour un établissement qui emploie, disons, plus de 50 personnes. Par nécessité, ce dernier établissement possède des employés affectés aux écritures dont le travail est justement de s'occuper du flot de paperasserie. Un petit établissement de 5 à 25 personnes est censé remplir la même paperasserie que les grosses entreprises. C'est un très lourd fardeau pour eux. J'ai souvent songé à effectuer des recherches sur ce sujet. Je ne vais pas vous ennuyer avec cela, mais comment allons-nous réduire le fardeau de la paperasserie pour ce type d'entreprise?

M. Salley: Comme je l'ai mentionné, les ministres fédéral et provinciaux du développement se rencontrent chaque trimestre. Par la même occasion, les ministres fédéral et provinciaux responsables de la petite entreprise se rencontrent aussi, habituellement le jour suivant. L'an dernier, ces ministres ont convenu de commander une série d'études à des experts-conseils, je suis désolé de vous dire cela, sur le fardeau de la paperasserie imposé à la petite entreprise, dans chaque province. Entre autres choses, ces études avaient pour but de trouver ce qui peut être fait aux divers paliers de gouvernement—fédéral, provincial, municipal—afin de réduire la paperasserie.

Les experts-conseils ont présenté leurs rapports, lesquels ont été mis à la disposition du groupe ministériel. Les 13 gouvernements préparent actuellement des programmes visant à répondre aux conclusions des experts-conseils. Évidemment, on ne pourra pas éliminer toute la paperasserie, mais je me rappelle une tentative précédente, en 1978-1979, qui a montré ce qu'on peut faire avec une certaine dose d'astuce et de créativité. Nous avons maintenant un rapport sur la nature du problème. Nous en sommes à l'étape suivante, c'est-à-dire prendre les mesures qui s'imposent.

M. Fraleigh: J'espère que le rapport ne s'est pas trop attardé aux divisions numériques utilisées par la plupart des fonctionnaires pour définir ce qu'est une petite entreprise, alors que les entreprises dont je parle sont véritablement des établissements de petite taille. Il y a littéralement des milliers d'entreprises qui ont moins de 25 employés et qui sont noyées sous un flot important de paperasserie, notamment de la part de Statistique Canada.

M. Salley: Mon *alma mater*, je dois bien l'avouer. Je connais le problème.

Le président: Merci, Monsieur James.

M. James: Merci. Tout d'abord, je désire vous féliciter pour votre approche et votre souci du client. Quelqu'un doit avoir lu *À la recherche de l'excellence* ou *Passion de l'excellence*,

[Texte]

for Excellence, which puts the customer in IBM, of course. Your old company is mentioned in it. It is very much about going back and taking care of the customer. I am pleased to see it is the objective of your department.

I know we are going to have to have many more days and times to get into all this, but your report and study says some pretty direct things. As I was saying, we are reviewing . . . I do not see where the decisions have been made since a year ago last May. If I could use one specifically, it would be the RDP program. You mention we are going to be talking to the provinces about it.

I would be very interested in the alternatives at which you are looking, how you gathered that information, who you talked to in making the determination of alternatives and how devolution fits in to all this. In the interdepartmental report . . . I want to go back and say under IRDP, under the Nielsen report, they addressed it. They had some concerns about the IRDP. It seemed a little mixed about where it should should go.

Your recommendations suggested interdepartmental should be eliminated in favour of a more direct-delivery federal program. The Nielsen task force report came out divided on the need for the grant program side. I am almost like my colleague here. I am talking too much, but I would like to know what is happening.

Mr. Hession: Thank you, Mr. Chairman. First of all, I should point something out that I neglected to do at the beginning.

• 1635

Following on the activities I described all the way back to the fall of 1985, since mid-December we have been actively communicating with the 2,800 persons in our department on the future operational direction, much along the lines of the present presentation. This department, it is important to understand, has undergone a tremendous amount of change of leadership since 1982, both at the ministerial level and at the deputy ministerial level, to the point where to a significant extent the department has become confused about its direction and to a significant extent demotivated. This is arguable, I realize, and very difficult to represent in factual terms, but certainly with my best judgment, and I think close-in observers would agree, that to a degree characterizes our department.

So the frustration felt by the member is equally felt by the Minister, management, officers and staff. We are anxious to get on with the changes that could be agreed readily and that a large number of parliamentarians and others see as necessary. However, at this point it is critical that on the one hand we establish a firm basis for change and do not in effect—which I fear has characterized the past to a degree—layer more change on what has already gone before. There has to be strong conviction, it seems to us, if the government and Parliament wants to see the objectives we set out at the beginning achieved.

[Traduction]

lesquels parlent du client dans l'option d'IBM, naturellement. Votre ancienne compagnie y est mentionnée. En fait, on revient à la vieille notion qui veut que l'on s'occupe bien du client. Je suis heureux de constater que c'est l'objectif de votre ministère.

Je sais que nous aurons de nombreuses autres journées et occasions pour étudier ces questions, mais votre rapport et votre étude disent sans détour certaines choses intéressantes. Comme je le disais, nous sommes en train de réviser . . . Je ne vois pas où les décisions ont été prises en mai dernier. Pour être plus précis, prenons le programme PDR. Vous avez mentionné que nous en parlerons aux provinces.

Je suis intéressé par plusieurs aspects de cette question: quelles possibilités envisagez-vous, qui avez-vous consulté afin d'établir ces possibilités et qu'en est-il de la délégation dans tout cela? Dans le rapport interministériel . . . je veux revenir en arrière et dire que le rapport Nielsen a abordé la question PDIR. Le groupe Nielsen s'est montré préoccupé du PDIR. Il semblait mitigé quant à son orientation future.

Vos recommandations suggèrent que l'aspect interministériel soit éliminé au profit d'un programme fédéral dont la mise en oeuvre serait plus directe. Le groupe Nielsen était divisé au sujet de la nécessité d'un programme d'octrois. Je suis presque comme mes autres collègues ici. Je parle trop, mais j'aimerais savoir ce qui se passe.

M. Hession: Merci, monsieur le président. Tout d'abord, j'aimerais souligner quelque chose que j'ai oublié de mentionner au début.

À la suite des activités qui ont débuté à l'automne 1985 et que j'ai décrites, nous avons, depuis la mi-décembre, avisé les 2,800 employés de notre ministère de nos orientations futures, lesquelles correspondent en gros à ce que nous venons de vous présenter. Il faut comprendre que ce ministère a connu un important changement depuis 1982 au niveau de la direction, tant au niveau ministériel que celui des sous-ministres, au point où le ministère est devenu plutôt confus au sujet de son orientation, ce qui a entraîné une profonde démotivation. On peut mettre en doute cette interprétation, je le reconnais, et elle est très difficile à représenter en termes concrets, mais autant que je peux voir, et je crois que des observateurs attentifs abonderaient dans mon sens, cette situation caractérise jusqu'à un certain degré notre ministère.

Ainsi, la frustration du député est partagé par le ministre, la haute direction, les cadres, les employés. Nous sommes anxieux de mettre en oeuvre les modifications pouvant faire rapidement l'objet d'un consensus, lesquelles sont perçues par un grand nombre de parlementaires et d'autres personnes intéressées comme nécessaires. Toutefois, il est crucial que les changements reposent sur une assise solide et ne viennent pas s'ajouter, telle une couche supplémentaire, aux changements qui ont déjà eu lieu—ce qui, à mon avis, a caractérisé dans une certaine mesure le ministère par le passé. Selon nous, il faut en être fermement convaincu si le gouvernement et le Parlement

[Text]

It is on that basis then that we are taking a little extra time to effectively seek consultation, Mr. Chairman, from your committee, along with many other interested parties among those groups that I refer to as our customers. So we share the frustration in terms of the appearances of delay, going back to the report that the Minister cited, but I think we are now well down the path, engaged with your committee and indeed with our Ministers and other departments and other governments, to come to the conclusions.

On the IRDP in particular, the member asked what is the scope of the options we are looking at. We are looking at the option of stopping the IRDP altogether or to a major simplification of its delivery. Paper burden aside, this is a very complex and burdensome decision-making process behind this program. We are also looking at making alterations that go to the issues raised by members on our last encounter—that is, when I was personally present—wherein it was argued, as I recall, that there is incongruity between the real economic conditions region by region in Canada and what is recognized by that program. This is another way of saying that the program was somewhat less than responsive to economic change in the country.

So I would say, Mr. Chairman, that the simple answer is stop IRDP, a whole new program, or some major program improvements in between. Those are the options our Ministers will be considering, I think it is fair to say, within two months.

The Chairman: Thank you very much. Mr. James.

Mr. James: I am just wondering where the Members of Parliament since 1984 have been in the main very upset over the tiering type of arrangement and how it did not fit and so on. I am just wondering if the input is again going to be coming from the elected people or people we represent.

The second question, Mr. Hession, was how are you taking input and who are you taking input from to make those decisions on changing if you are going to go from an IRDP-type program to something else? What is the process? Who is involved, and where is the political input coming from? I do not mean political; I mean elected representative input.

Mr. Hession: Yes, indeed. Again, this may seem quite circumstantial. Our purpose in coming to the committee today and seeking the agreement of the chairman in making this presentation was to hopefully initiate, if it is the committee's wish, an input process starting with the interests of the committee itself, which to a significant extent no doubt is intended to represent the interests of Parliament as a whole.

My Minister, who is anticipating the results of a significant amount of analytical work by the department, will himself launch, through caucus and other means, a consultation process.

[Translation]

veulent voir la concrétisation des objectifs que nous avons présentés au début.

C'est pourquoi nous prenons un peu plus de temps afin de consulter, monsieur le président, votre Comité ainsi que de nombreuses autres parties intéressées, dont les groupes qui constituent notre clientèle. Nous partageons donc votre frustration pour ce qui semble être du retard, par rapport au rapport que le ministre a mentionné, mais je crois que nous sommes bien engagés, avec votre Comité, nos ministres, les autres ministères et les autres gouvernements, sur la voie qui nous mènera à bon port.

En ce qui concerne particulièrement le PDIR, le député a demandé quelle était la fourchette des possibilités que nous étudions. Nous envisageons la possibilité de tout simplement mettre fin au PDIR, ou d'en simplifier énormément la mise en oeuvre. Outre la question de la paperasserie, ce programme souffre d'un processus décisionnel très complexe et très lourd. Nous étudions également la possibilité d'apporter des modifications qui répondraient aux préoccupations exprimées par les députés lors de notre dernière réunion—celle à laquelle j'ai assisté—à savoir, si mes souvenirs sont exacts, qu'il y avait une certaine incompatibilité entre les conditions économiques réelles dans les régions au Canada et celles qui sont reconnues par le programme. C'est une autre façon de dire que le programme est loin d'être représentatif des changements économiques au Canada.

J'aimerais ajouter, monsieur le président, que la réponse la plus simple serait de mettre un terme au PDIR, d'instaurer un tout nouveau programme, ou encore de faire un compromis majeur entre ces deux possibilités. Ce sont, et je crois ne pas me tromper, les options qu'envisageront nos ministres dans les deux prochains mois.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur James.

M. James: Je songeais seulement au fait que, depuis 1984, les députés se sont montrés en règle générale très préoccupés des arrangements qui imposent un lien et des problèmes que cela soulève, etc. Je me demande si les idées nouvelles devront de nouveau provenir des élus ou de leurs commettants.

Ma seconde question, monsieur Hession, est la suivante: qui consultez-vous, et comment le faites-vous, pour décider si vous délaissez le programme PDIR pour quelque chose d'autre? Quel procédure suivez-vous? Qui participe au processus, et d'où proviennent les nouvelles idées, les idées politiques? Je ne veux pas dire politique, je veux dire les idées des représentants élus.

M. Hession: Oui, en effet. De nouveau, cela peut sembler très accessoire. Nous sommes venus aujourd'hui devant le Comité, avec l'accord du président, pour faire cette présentation dans le but d'entreprendre, si tel est le désir du Comité, un processus de consultation en débutant par les membres du Comité, lesquels représentent sans aucun doute et dans une proportion importante les intérêts du Parlement.

Mon ministre, qui attend les résultats de nombreuses analyses faites par le ministère, lancera lui-même un processus de consultation, par l'entremise du caucus et par d'autres moyens.

[Texte]

• 1640

In the meantime, going back to October 1986, where he met with his counterparts in the provinces he undertook then that he would engage in the review of IRDP. So cumulatively the process is clearly beginning to be mobilized to seek input and direction from elected representatives.

What is holding up major progress in that regard is the results of certain analytical work, which, as I have tried to indicate, since roughly mid-December we have launched in earnest, and indeed will be making presentations—the results—as I have indicated in the course of the next two months, in this case to our own Minister.

I do not know if that is a satisfactory response to the member's question, but clearly a thorough process of input from elected representatives is absolutely central to our success in this. If the chairman is agreeable, this might represent the beginnings of an active involvement of the committee in that regard.

Mr. James: Just a point of clarification, Mr. Hession, you are saying the analytical work is going on now, and within the next two months you will be reporting that to the Minister, and then that could be available to this committee at the Minister's discretion.

Mr. Hession: Exactly, Mr. Chairman. I am giving myself some room by saying the next two months; it may be sooner. But that I think is a practical assessment of where we are at today.

The Chairman: Mr. Robichaud.

Mr. Robichaud: On restoring government direction you have there that following a Speech from the Throne "old ways do not work". That is a pretty broad statement, is it not?

Mr. Salley: Yes, it is. That is a paraphrase of what is in the Speech from the Throne, which takes a little bit longer to say. But essentially the message is that the government is not satisfied with what has been achieved so far. The problem of economic disparities is still with us, and although there has been a lot of progress in the reduction of differences between incomes in the poorest regions of the country and the national average, that has come about mainly through transfer payments rather than through improvements and economic development as such, employment opportunities in particular. That is really what is meant by that statement.

Mr. Robichaud: We talk about regional development. I read something about industrial expansion. I read another thing about regional growth. I read about procurement policies and the role of the department. And then I read that the principles of regional economic development are to improve employment and income through a sustainable economic activity. I do not want to be partisan. You know, Mr. Chairman, that I am not.

The Chairman: No, I know you are not.

[Traduction]

Par ailleurs, lorsqu'il a rencontré ses collègues provinciaux en octobre 1986, il a pris l'engagement de revoir le PDIR. Ainsi, on a déjà commencé à obtenir les avis et opinions des représentants élus.

Les progrès dans ce dossier sont pour le moment suspendus, car nous attendons les résultats de certaines analyses, lesquelles ont été entreprises vers la mi-décembre, comme j'ai tenté de l'indiquer, et nous en présenterons les résultats au cours des deux prochains mois à notre ministre, comme je l'ai également mentionné.

Je ne sais pas si cette réponse satisfait le député, mais il est manifeste qu'un mécanisme de consultation approfondie auprès des représentants élus est essentiel au succès de cette entreprise, si le président est d'accord, nous pouvons considérer nos discussions comme marquant le début de la participation active du Comité dans ce dossier.

M. James: J'aimerais obtenir un éclaircissement, monsieur Hession; vous dites bien que les analyses se poursuivent actuellement et que, au cours des deux prochains mois, vous en présenterez les résultats au ministre et qu'ils pourront ensuite être mis à la disposition de notre Comité, à la discrétion du ministre.

M. Hession: C'est exact, monsieur le président. Je m'alloue une certaine marge de manoeuvre en disant deux mois; en fait, ce peut plus tôt. Mais je crois que cela constitue une image réaliste de la situation actuelle.

Le président: Monsieur Robichaud.

M. Robichaud: Je veux revenir à la réorientation du gouvernement; selon le discours du Trône, les «anciennes méthodes ne fonctionnent plus». C'est un énoncé un peu général, non?

M. Salley: En effet. C'est une phrase qui résume un passage un peu plus long du discours du Trône. Mais en gros, le message est le suivant: le gouvernement n'est pas satisfait des résultats obtenus jusqu'à présent. Le problème des disparités économiques est toujours présent, et bien qu'il y ait eu de grands progrès au chapitre de la réduction des écarts entre les revenus des régions pauvres et la moyenne nationale, ceux-ci sont en grande partie attribuables aux transferts fiscaux, plutôt qu'aux améliorations et au développement économiques en tant que tels, particulièrement la création d'emploi. C'est vraiment ce que veut dire cette déclaration.

M. Robichaud: Nous parlons de développement régional. Je lis quelques chose au sujet de l'expansion industrielle. Je lis autre chose sur la croissance régionale. Je lis également autre chose sur les politiques d'approvisionnement et sur le rôle du ministère. Et je lis ensuite que les principes de développement économique régional se traduiront par une amélioration de l'emploi et des revenus, grâce à une activité économique soutenue. Je ne veux pas être partisan. Vous savez, M. le président, que je ne le suis pas.

Le président: Non, vous ne l'êtes pas.

[Text]

Mr. Robichaud: Thank you. Let us take a situation like the F-18, and I am not reflecting now on the decision that was taken. There were three areas of Canada. There was the west, there was central Canada, and there was the Atlantic bidding for that work. And looking at it from Atlantic Canada I see in such a contract so many jobs for our area which could mean a lot of development, a lot of growth. Now, when your department comes to a situation like this, what intervention do you try to make to government to try to influence the decision, in fact to meet the objectives you have in here?

• 1645

Mr. Hession: The member may know I was the deputy minister of Supply and Services for four years until last August. Through the Minister of Supply and Services and the Minister of Regional and Industrial Expansion the government committed in the particular case of the Atlantic region to a growth rate of 40% over the next four years in procurement benefits to Atlantic Canada. The announcement in particular was the Atlantic Opportunities Program.

We are now in excess of a year later with the administrative measures and so on in place. Just this morning I examined the progress to date, and the rate of growth achieved is indeed trending toward the achievement of the overall objective, which is the 40% increase.

The Chairman: Pardon me for interrupting, Mr. Hession. We have word there is a vote at 4.50 p.m., which is in five minutes. For some reason the bells were not ringing in this room. I believe if members want to make it we may have to leave right away.

We have a meeting tomorrow at 3.30 p.m. with the same witnesses, so we could continue at that time in Room 701, 151 Sparks Street.

Mr. Hession: Mr. Chairman, may I ask one final question before we adjourn? A question was asked about the Native Economic Development Program. If you wish, Mr. Chairman, I could have the assistant deputy minister of the program present when we meet tomorrow so you could question him more closely.

The Chairman: I think it would be an excellent idea.

Mr. James: I would like to know how the program is delivered. I would also like to know about some serious concerns about SBLA and why it is so far off this year. Are we coming back for future business?

The Chairman: I thought perhaps we could do it tomorrow, since we do not know how long we are going to be in the House. If you want to do it today, we can come back.

Mr. James: I would just as soon come back. I think we should get on with it.

[Translation]

M. Robichaud: Merci. Prenons le cas du F-18, et je ne veux pas remettre en cause la décision qui a été prise. Il y avait trois régions au Canada intéressées par ce dossier. L'Ouest, le Canada central, et l'Atlantique. Du point de vue de la région de l'Atlantique, je constate que ce contrat aurait représenté tellement d'emplois pour notre région, et aurait entraîné beaucoup de développement, beaucoup de croissance. Lorsque votre ministère est confronté à une telle situation, de quelle façon intervenez-vous pour tenter d'influencer la décision le gouvernement, dans le but d'atteindre les objectifs que vous nous avez présentés?

M. Hession: Le député sait peut-être que j'ai été sous-ministre des Approvisionnements et Services pendant quatre ans, jusqu'en août dernier. Par l'entremise du ministre des Approvisionnements et Services et de celui de l'Expansion industrielle régionale, le gouvernement s'est engagé envers la région de l'Atlantique à accroître de 40 p. 100 au cours des quatre prochaines années les retombées des approvisionnements fédéraux dans cette région. À cet effet, on a annoncé la création du Programme atlantique des perspectives d'achats.

Il y a maintenant plus d'un an que les mesures administratives sont en place. Ce matin, j'ai examiné les progrès accomplis à ce jour, et le taux de croissance que nous avons obtenu tend en fait vers l'objectif global, soit une augmentation de 40 p. 100.

Le président: Excusez-moi de vous interrompre, monsieur Hession. Nous venons de recevoir un avis à l'effet qu'un vote sera tenu à 16h50, soit dans cinq minutes. Pour une raison que j'ignore, les cloches ne sonnent pas dans cette pièce. Je crois que si les députés veulent s'y rendre à temps, nous devons y aller immédiatement.

Nous avons une réunion demain à 15h30 avec les mêmes témoins; nous pourrions donc poursuivre à cette heure à la pièce 701, au 151, rue Sparks.

M. Hession: Monsieur le président, puis-je intervenir une dernière fois avant la levée de la séance? On a demandé une question au sujet du Programme de développement économique des autochtones. Si vous le voulez, monsieur le président, je pourrai amener avec moi demain le sous-ministre adjoint responsable de ce programme et vous pourrez l'interroger plus à fond.

Le président: Je crois que c'est une excellente idée.

M. James: J'aimerais savoir comment le programme est mis en oeuvre. J'aimerais également soulever quelques questions sérieuses au sujet de la Loi sur les prêts aux petites entreprises et j'aimerais savoir pourquoi l'écart est si important cette année. Revenons-nous pour poursuivre la séance?

Le président: Nous pourrions peut-être remettre cela à demain, car j'ignore combien de temps nous serons retenus à la Chambre. Si vous voulez revenir aujourd'hui, nous pouvons revenir.

M. James: J'aimerais que l'on revienne. Je crois que l'on devrait s'occuper de cette question.

The Chairman: Okay. We will resume after the vote to consider future business. The meeting is adjourned.

Le président: Nous reprendrons la séance après le vote pour établir nos travaux futurs. La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Raymond V. Hession, Deputy Minister;

J. Brian Salley, Assistant Deputy Minister, Policy and
Evaluation.

TÉMOINS

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Raymond V. Hession, sous-ministre;

J. Brian Salley, sous-ministre adjoint, Politique et évaluation.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 6

Wednesday, February 4, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 6

Le mercredi 4 février 1987

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Regional Industrial Expansion

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), study of a report of the Task Force on Departmental Directions

CONCERNANT:

En vertu de l'article 96(2) du Règlement, étude du rapport du Groupe de travail sur les orientations du ministère

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

MEMBERS

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

MEMBRES

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 4, 1987

(10)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 4:05 o'clock p.m. this day in room 705, 151 Sparks Street, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Acting Member present: André Harvey for Clément Côté.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Department of Regional Industrial Expansion: Raymond V. Hession, Deputy Minister; Guy Levesque, Assistant Deputy Minister, Small Businesses; John Mihalus, Executive Director, Native Economic Development Program; J. Brian Salley, Assistant Deputy Minister, Policy and Evaluation.

Pursuant to its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the report of the Task Force on Departmental Directions. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, February 3, 1987, Issue No. 5.*)

Witnesses answered questions.

At 5:23 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 4 FÉVRIER 1987

(10)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 16 h 05, dans la pièce 705, au 151 de la rue Sparks, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Membre suppléant présent: André Harvey remplace Clément Côté.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: Du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Raymond V. Hession, sous-ministre; Guy Levesque, sous-ministre adjoint, Petites entreprises; John Mihalus, directeur exécutif, Programme de développement économique des Autochtones; J. Brian Salley, sous-ministre adjoint, Politique et évaluation.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité étudie de nouveau le rapport du Groupe de travail chargé d'examiner les orientations du Ministère. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mardi 3 février 1987, fascicule n° 5.*)

Les témoins répondent aux questions.

A 17 h 23, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Wednesday, February 4, 1987

• 1601

The Chairman: I will call the meeting to order, first of all. I apologize for the delay. There was an unexpected vote, which delayed the members in the House.

We are resuming consideration of the report of the Task Force on Departmental Directions.

Mr. Hession, perhaps you could introduce some of the people you have with you who were not with you yesterday.

Mr. Raymond V. Hession (Deputy Minister, Department of Regional Industrial Expansion): Yes, I would be happy to do that, Mr. Chairman.

Members, in the course of our discussion yesterday, raised questions in the area of the Small Businesses Loans Act and native economic development. In order to accommodate members' needs, today, we have invited to join us Guy Levesque, the Assistant Deputy Minister responsible for Small Businesses, and John Mihalus, the Executive Director of our Native Economic Development Program. They are at the convenience of the members, Mr. Chairman, in any questions they want to pursue in those two areas.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. James, did you have some questions you would like to begin with?

Mr. James: That would be great. I am most interested in the Small Businesses Loans Act. I guess, Mr. Hession, that is why Mr. Levesque is here, and probably for other reasons.

I noted that the report said:

... also indicates Small Businesses Loans Act, a total of 23,593 loans were made for an amount of \$737 million. These figures represent a decrease of 32% by number and 27% by dollar amount over the previous year.xxxx not avail.

Yet when I read this, nothing dramatic is made out of all that. There is very little surprise. It was not on the front page, and there was not an analysis of it, unless I read wrongly. The only note I notice is in the graph, where we also find the same figures.

I sat on the committee in April 1985 when we renewed this program and set higher limits—the 1% fee, and so on. I was greatly interested as to what happened. I thought it was also coincidental that a release was made by the Small Businesses department to the effect that now, in the first half of 1986-87, we have an increase over the previous year, an increase over the decrease.

TÉMOIGNAGES

*(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le mercredi 4 février 1987

Le président: Je vais commencer par ouvrir la séance. Veuillez excuser le retard; nous avons eu un vote inattendu qui a retenu les députés à la Chambre.

Nous reprenons l'étude du rapport du groupe de travail sur les orientations du ministère.

Monsieur Hession, peut-être pourriez-vous nous présenter les gens qui vous accompagnent et qui n'étaient pas là hier.

M. Raymond V. Hession (sous-ministre, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Oui, avec plaisir, monsieur le président.

Au cours de nos discussions hier, certains députés ont posé des questions sur la Loi sur les prêts aux petites entreprises et le développement économique des autochtones. Pour répondre à ces questions, nous avons invité M. Guy Levesque, sous-ministre adjoint responsable des petites entreprises, ainsi que M. John Mihalus, directeur exécutif du Programme de développement économique des autochtones, à se joindre à nous. Ils sont à la disposition des députés, monsieur le président, si on souhaite leur poser des questions dans ces deux domaines.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur James, vous aviez des questions pour commencer?

M. James: Avec grand plaisir. Ce qui m'intéresse surtout, c'est la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Monsieur Hession, j'imagine que M. Levesque est là pour répondre à ces questions, entre autres choses.

Dans le rapport, je note:

... indique également la Loi sur les petites entreprises, un total de 23,593 prêts ont été accordés, ce qui représente 737 millions de dollars. Ces chiffres représentent une diminution de 32 p. 100, c'est-à-dire de 27 p. 100 en dollars par rapport à l'année précédente.

Quand j'ai lu cela, je me suis aperçu qu'on n'y voyait rien de tellement inquiétant. Personne ne s'étonne, il n'en est pas question à la une, on n'analyse pas cela, ou alors je me trompe. La seule observation figure dans le graphique, où l'on retrouve les mêmes chiffres.

J'ai siégé au Comité en avril 1985, quand nous avons passé ce programme en revue et fixé des limites plus élevées, le droit de 1 p. 100, etc. Tout cela m'a beaucoup intéressé. Une coïncidence, le Service des petites entreprises a également publié un communiqué et annoncé que pendant la première moitié de 1986-1987, on a assisté à une augmentation par rapport à l'année précédente, une augmentation en plus de la diminution.

[Texte]

I am very concerned, as I am sure you are, as to what happened to that business.

Mr. Guy Levesque (Assistant Deputy Minister, Small Businesses, Department of Regional Industrial Expansion): It is true that the usage of the act last year went down by those numbers from the previous year, but you also have to understand that the numbers of the previous year were, by any standard, historical numbers.

• 1605

The best we can tell, what actually occurred is that when the act was amended, two things changed in substance that made the act of less attraction, if I can use those words, to the chartered banks. One is that the guarantee went from a 100% guarantee to a 85% guarantee. Second, there would be a 1% service charge at the time of the registration as a fee that would have to be paid. What we saw was that after the passage of the act and before it was proclaimed, there was very extensive registration made by the banks that year. So the numbers for the first three months of the year were quite a lot higher than they had been historically or they had been the last two years.

The second aspect of what changed was that one of the major chartered banks became very annoyed over what they saw as the detailed review of the claims and the rejections, what they felt was an inordinate amount of rejection of claims, and for all intents and purposes they stopped making use of the program during that year.

The numbers this year are basically in line with what they were last year, both in amounts and in loans.

Quite separate from those two factors, you may recall, Mr. James, that at the time the amendments were being considered, it was acknowledged that in many cases maybe the banks were using the act when they should not have used it, when the loans were perfectly legitimate loans in and of their own standing. Whereas they could get maybe prime plus 1.5%, prime plus 2%, on a good loan without the benefit of the guarantee if the security was there, it was just to the banks' advantage to do that loan, rather than to offer the SBLA, where they are restrained to a 1% premium on the prime lending rate.

I was not around then, but from the numbers I can tell, people expected a 20% to 30% reduction in the use of the act as a result of those amendments.

Mr. James: We never intended—hopefully we did not intend—to amend the act for the good of small business with any thought or any input that we were looking at a reduction. It certainly never entered into any of the discussions that I had. I do not think anybody else around here was assuming that.

Mr. Levesque: The people who want to use—

Mr. James: Notwithstanding that is the case, is the Small Business Loan Act not there to help the small businessman,

[Traduction]

Cette situation m'inquiète vraiment, elle vous inquiète probablement également, et je me demande ce qu'il est advenu de cette entreprise.

M. Guy Levesque (sous-ministre adjoint, Petites entreprises, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Il est exact que les dispositions de la loi ont été moins utilisées l'année dernière que l'année précédente si on s'en tient aux chiffres, mais il faut comprendre que l'année précédente, les chiffres étaient exceptionnels.

Tout ce que nous pouvons déterminer, c'est que lorsque la loi a été modifiée, il y a deux événements qui sont devenus moins attrayants, si vous me permettez l'expression, pour les banques à charte. D'une part, la garantie est passée de 100 p. 100 à 85 p. 100; deuxièmement, on a imposé des frais de service de 1 p. 100 à titre de frais d'enregistrement. En conséquence, entre l'adoption de la loi et sa proclamation, on a assisté à une vague d'enregistrement par les banques. Les chiffres pour le premier trimestre de cette année-là étaient donc particulièrement élevés par comparaison aux deux années précédentes.

En second lieu, une des principales banques à charte a protesté contre une révision détaillée des demandes et des refus, a estimé que trop de demandes avaient été rejetées et, à toutes fins utiles, en guise de protestation, elle a cessé d'utiliser le programme cette année-là.

Cette année, les chiffres sont comparables à ceux de l'année dernière, à la fois pour les montants et pour le nombre des prêts.

A part ces deux facteurs, monsieur James, vous vous souviendrez peut-être qu'au moment où l'on étudiait les amendements, on avait établi que très souvent, les banques utilisaient les dispositions de la loi alors qu'elles n'auraient pas dû le faire, dans le cas de prêts tout à fait légitimes, prêts qui auraient dû passer par les voies normales. Quand elles pouvaient obtenir le taux préférentiel plus 1.5 p. 100, ou plus 2 p. 100, sur un prêt bien solide, sans garantie, elles avaient tout à fait avantage à le faire au lieu d'utiliser les dispositions de la LPPE qui obligent les banques à se contenter de 1 p. 100 en plus du taux préférentiel.

Je n'étais pas là à l'époque, mais les chiffres indiquent que les gens s'attendaient à une diminution de 20 à 30 p. 100 des demandes à la suite de ces amendements.

M. James: Nous n'avons jamais voulu—je l'espère du moins—modifier la loi en faveur des petites entreprises avec la moindre idée d'effectuer une réduction. Certainement, la possibilité n'a jamais été soulevée au cours des discussions auxquelles j'ai assisté. Je pense que personne ici n'y a pensé.

M. Levesque: Les gens qui veulent faire appel...

M. James: En dépit de ces circonstances, est-ce que la Loi sur les prêts aux petites entreprises n'est pas là pour aider les

[Text]

and should we not have been looking for an increase? If the province of Ontario, perchance, is now coming in with a 100% guarantee versus our 85%, what are we doing with all that? Are we looking at analysing it? Are we not in the business of trying to help small businessmen? And what bank was it that pulled back?

Mr. Levesque: The one that pulled back was the National Bank.

Right now, if the loan is a good loan for small business, and the security is there and the collateral is there, the bank can ask for a better rate than they would if the loan were a poorer loan. So in making credit accessible for riskier businesses, there is no question the act is there and it is providing a useful purpose.

What was recognized, particularly in a study that was done by the University of Western Ontario in conjunction with the CBA was that a substantial proportion of the loans guaranteed prior to the changes would have been for loans the bank would have done in any circumstance. They were just good commercial risks for the bank to do, and they might have been using the act as a comfort against possible loss. So now what the chartered banks have to weigh with some of the good risks is whether the 15% exposure is worth the sacrifice of accepting a 1% premium on the prime, if they can get something better.

Mr. James: So what is that provoking in thought within your department, on what we do about all of this?

Mr. Levesque: The banks have asked us to take another look at what we allow them to charge. They feel a 1% premium on the prime does not recognize their cost of processing small loans. If you notice, the banks have been charging processing fees in recent years, which they were not doing before, in an attempt to curtail or compensate for the loss they incurred as a result of the recession. The feeling we get is that the banks would like us to increase the rate we allow them to charge under the act. They keep making those representations.

• 1610

Part of the decision to increase the level of lending from \$1 billion to \$2.5 billion, that was taken in the last budget, carried with it the proviso that we have to take another look at the act within a two-year period. So we will be looking at the workings of the act to ensure that people who should be getting credit are not prevented from getting it by overly restrictive features in the act itself.

The key point is that the decision on the loan is the banks' decision. The department itself is not involved at all in—

Mr. James: I understand that. But I think we got all sorts of assurances when the act was amended—I guess I should go back and look at the minutes—that the banking institutions were going to co-operate. You seem to be indicating to me they have not. I have anticipated that they have not. I have experienced where they have not. And I am surprised, very

[Translation]

petites entreprises? Est-ce que nous n'aurions pas dû rechercher une augmentation? Si, par chance, la province de l'Ontario offre maintenant une garantie de 100 p. 100 en comparaison de celle de 85 p. 100 que nous offrons, quelle sera notre réaction? Allons-nous analyser cette nouvelle situation? Ne sommes-nous pas là pour aider les petites entreprises? Quelle est la banque qui a fait marche arrière?

M. Levesque: La Banque Nationale.

Pour l'instant, dans le cas d'un prêt bien solide destiné à une petite entreprise, quand toutes les garanties existent déjà, la banque peut obtenir un meilleur taux que lorsque l'emprunteur présente moins de garanties. Par conséquent, la loi est toujours là pour mettre du crédit à la disposition des entreprises plus risquées, elle joue ce rôle utile.

L'Université Western Ontario, en collaboration avec l'Association des banquiers canadiens, a effectué une étude et constaté qu'une grosse proportion des prêts garantis avant les modifications auraient été accordés par les banques de toute façon. Autrement dit, pour les banques, c'était de bons risques, et elles auraient pu utiliser la loi pour compenser des pertes éventuelles. Aujourd'hui, les banques à charte doivent peser le pour et le contre: est-ce que ce découvert de 15 p. 100 vaut le sacrifice d'une prime de 1 p. 100, en plus du taux préférentiel, quand on peut obtenir quelque chose de mieux?

M. James: Que pense-t-on de cette situation dans votre ministère?

M. Levesque: Les banques nous ont demandé de reconsidérer ce que nous les autorisons à exiger. Elles estiment qu'une prime de 1 p. 100 en plus du taux préférentiel ne couvre pas suffisamment leurs frais administratifs sur les petits prêts. Comme vous pouvez le constater, depuis quelques années, les banques exigent des frais administratifs, ce qu'elles ne faisaient pas avant. Elles essaient ainsi de compenser ou de réduire les pertes qu'elles ont subies à cause de la récession. Apparemment, les banques voudraient que nous augmentions le taux que nous les autorisons à exiger dans le cadre de la loi. Elles ne cessent d'insister.

Lorsqu'on a décidé de porter le niveau des prêts de 1 à 2.5 milliards de dollars dans le dernier budget, on a prévu en même temps que nous devions remettre la loi en question d'ici à deux ans. Autrement dit, nous allons réétudier les rouages de la loi et nous assurer que certains éléments restrictifs de la loi n'empêchent pas les gens visés d'obtenir du crédit.

L'élément clé, c'est que la décision d'accorder les prêts appartient aux banques. Le ministère ne participe absolument pas...

M. James: Je comprends. Mais lorsque la loi a été modifiée—et il faudrait que je me réfère au compte rendu de l'époque—on nous avait assuré que les institutions bancaires allaient coopérer. Apparemment, elles ne l'ont pas fait. Je m'en doutais d'ailleurs. Je me suis aperçu de cas où elles n'avaient pas coopéré. Je suis surpris, très surpris, et encore une fois, je

[Texte]

surprised—and again I would take serious issue with it—why this is not analysed in this report. I mean, that is a dramatic drop.

Every time we talk about small business we tout the Small Businesses Loans Act as being a government initiative for small business, yet it seems to be less used than certainly I would ever have anticipated. Problems were brought to the attention of the department when there was serious concern at the time we amended the act. Yet it does not seem to be a big issue within your department if you would not bring to the attention of Members of Parliament what the situation was. I would say to the deputy minister I think it would be something we would want to be careful to review in the future. And especially to come back here and see this one now saying that the dollar value of the lending under the Small Businesses Loans Act—big deal!—during the first half of fiscal year 1986-87 increased by 0.7% over the same period. It seems a big deal if it goes back up but no big deal when it goes down. I really have concern over that.

Mr. Hession: Mr. Chairman, first let me say that the member's concern is certainly noted by the department. I think it would be helpful to all of us to have an appreciation of the scale of the problem. I personally spent many years, not directly in a bank but in an organization involved in both the insurance of lending activity and in direct lending activity per se as president of Canada Mortgage and Housing Corporation, and it became clear throughout that period, and I think is evidenced to a degree by what we are witnessing here today, that lending institutions take considerable time in adjusting to change in the facilities available to them through, in this instance, federal legislation.

I think it is in our interests—and I will undertake to do this and report back to the committee through you, Mr. Chairman—to learn very directly from the banks involved what amount of this apparent reduction in activity is in fact related to the administrative changes per se as distinct from what amount of the apparent reduction is a result of a loss of facility in the statute.

My own sense at this point, Mr. Chairman, is that in looking carefully at the numbers, while one could conclude that there is a major reduction in 1986 over 1985, for instance, there is a great deal to be said for the activities of the lending institutions in the last three months of that former period in literally, in an extraordinary way, increasing the volume of activity and thus creating an artificial basis for comparison for future years. Were we, for the sake of this discussion, to accept that thesis, there is a far more favourable comparison to be made between 1986 under the new conditions and 1983, which happens to be the most recent year for which I have figures before me. On that basis, the value of loans is slightly up from what it was in 1983, notwithstanding that there have been some important administrative changes in the program.

[Traduction]

proteste hautement, lorsque je constate qu'on n'analyse pas ces circonstances dans le rapport. Après tout, c'est une diminution considérable.

Chaque fois que nous parlons de petites entreprises, nous présentons la Loi sur les prêts aux petites entreprises comme une initiative du gouvernement à l'intention des petites entreprises, et pourtant, elle est moins utilisée que je ne l'aurais pensé. Lorsque nous avons modifié la loi, certains problèmes ont été portés à l'attention du ministère, des problèmes assez graves. Et pourtant, votre ministère semble considérer que ce n'est pas suffisamment grave pour porter cela à l'attention des députés. Je préviens le sous-ministre, il est possible qu'à une date ultérieure, nous décidions de nous pencher sur cette situation. Je m'étonne beaucoup lorsque j'entends dire que la valeur en dollars des prêts dans le cadre de la Loi sur les prêts aux petites entreprises—quelle affaire!—pendant la première moitié de l'année financière 1986-1987 a augmenté de 0,7 p. 100 par rapport à la même période. Apparemment, on en fait le plus grand cas quand ça augmente, mais quand ça diminue, on n'en parle pas. Cela m'inquiète beaucoup.

M. Hession: Monsieur le président, pour commencer, je tiens à dire que le ministère prend note des préoccupations du député. Il serait bon que nous comprenions tous l'échelle du problème. Personnellement, j'ai travaillé pendant de nombreuses années, non pas dans une banque, mais dans une compagnie qui assurait des opérations de prêt et qui avait elle-même des opérations de prêt, puisque j'ai été président de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. À cette époque, je me suis aperçu, et cela se confirme encore aujourd'hui, que les institutions de prêt passent beaucoup de temps à s'adapter aux dispositions qui leur sont destinées, dans ce cas, par la législation fédérale.

Nous avons tout intérêt à nous informer—et je vous ferai un rapport de ce que j'aurai appris, monsieur le président—à nous informer directement auprès des banques en cause de la proportion de cette baisse d'activité qui est attribuable directement aux changements administratifs et non pas à une baisse d'utilisation du système.

Pour l'instant, monsieur le président, j'aurais tendance à conclure qu'en dépit d'une réduction majeure en 1986 par rapport à 1985, il ne faut pas oublier que les activités extraordinaires des institutions de prêt pendant les trois derniers mois de cette première période ont créé une base de comparaison tout à fait artificielle pour les années suivantes. Si, aux fins de la discussion, nous décidions d'accepter cette thèse, on pourrait faire une comparaison bien plus favorable entre 1986 sous les nouvelles conditions et 1983, et il se trouve que les chiffres les plus récents que j'ai sous les yeux remontent à cette année-là. Sur cette base-là, la valeur des prêts a légèrement augmenté par rapport à 1983, et cela, en dépit de changements administratifs assez importants.

[Text]

[Translation]

• 1615

All I am really saying here, Mr. Chairman, is that in looking at the business case, which I think is what the member is most concerned with, we want to assure you—that is, the members of the committee—that there is nothing inherent in the facilities in the statute that is causing this problem. Rather, the basis for a comparison may be artificial on the one hand, and indeed, administrative change is delaying the rate of growth in lending activity under the act. I would like to have the opportunity to examine that more carefully and report back.

Mr. James: To be helpful, I know the deputy minister is very interested in pursuing anything that would be helpful to the business community. He may want to look into this a bit.

I think maybe it is the ability of the banks and the expertise that now is in the local branches. I get a real sense that in a lot of the smaller branches the managers are at a different level than in the old days, and they do not really ever seem to talk about the Small Businesses Loans Act. In my immediate area, there would be maybe four in the main branches downtown . . . the small businessman who deals with the peripheral smaller offices. I think that was brought to their attention and was of concern when the act was amended.

I think that is something you might want to look into. I do not know how we get the banking institutions to take care of that. What we had from them was certainly their conviction and their interest in these loan moneys being enacted and being told to by small business people who could use them.

I think you would have to agree that we should be wanting to look at increases. Either it is a plank and it is an important part of our small business enhancement or it is not. We can muck around with these figures all we want and go back to other years and say there was some sort of add-on the last few months, and I can appreciate all those things. But it really does not give that kind of feeling that it is . . . It is almost at the point where, hey, they are asking for more money than we have in the coffers to give them. We are saying the engine of growth is small business. If it is not there . . .

I will ask the question, Mr. Chairman, and I will get off this. I forget all the regulations of the act. Can that be updated before two years? Can it be updated at any time?

Mr. Hession: As I have indicated, Mr. Chairman, I will report back promptly on this issue.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: Thank you, Mr. Chairman. I apologize for being late, Mr. Chairman, to the witnesses. Things appear to be hectic around here this afternoon. Are we prepared to respond to questions on native economic development?

Mr. Hession: Mr. Chairman, the member was not present when I introduced Mr. Mihalus, who is the executive director

Autrement dit, monsieur le président, si l'on considère l'aspect entreprise, qui est l'aspect qui intéresse le plus les députés, les membres du Comité, il n'y a rien dans les dispositions de la loi qui puisse causer ce problème. Au contraire, c'est probablement une base de comparaison artificielle qui est à l'origine du problème, de même que des changements administratifs qui freinent le taux de croissance des prêts dans le cadre de la loi. J'aimerais pouvoir m'informer plus avant et vous faire part plus tard de mes conclusions.

M. James: Je sais que le sous-ministre a les intérêts de la communauté commerciale à coeur; peut-être acceptera-t-il de se pencher sur ce problème.

Il faudrait peut-être s'interroger sur la compétence des banques, en particulier dans les succursales. J'ai l'impression que les gérants des petites succursales ne parlent plus volontiers de la Loi sur les prêts aux petites entreprises comme ils le faisaient jadis. Dans ma région, dans le centre-ville, il y a peut-être quatre grandes succursales . . . l'homme d'affaires qui traite avec les bureaux périphériques. On a attiré leur attention sur ce fait au moment où la loi a été modifiée.

Il serait peut-être bon de vous y intéresser. Je ne sais pas ce qu'il faut faire pour convaincre les banques de s'en occuper. En tout cas, elles nous ont dit qu'elles tenaient à ce que ces garanties de prêt soient adoptées, qu'elles connaissent des petites entreprises qui pourraient en profiter.

Vous reconnaîtrez qu'il serait bon de faire des augmentations. Soit on considère que c'est une planche de salut, un élément important de notre programme d'amélioration des petites entreprises, soit ce n'est pas le cas. Nous pouvons jouer avec ces chiffres tant que nous voulons, nous référer aux années passées et prétendre que depuis quelques mois, il y a eu une augmentation artificielle, je comprends tous ces arguments, mais en réalité, on n'a pas pour autant le sentiment que . . . C'est presque comme si on nous disait: eh, on nous demande plus d'argent que nous n'en avons dans nos coffres. De notre côté, nous prétendons que le moteur de la croissance, c'est la petite entreprise. Sans la petite entreprise . . .

Monsieur le président, je vais poser une question et changer de sujet. Je ne me souviens pas de tous les règlements dans le cadre de la loi; peuvent-ils être révisés avant deux ans? Peut-on les réviser à n'importe quel moment?

M. Hession: Monsieur le président, comme je l'ai dit, je vous en reparlerai bientôt, après m'être informé.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Fraleigh.

M. Fraleigh: Merci, monsieur le président. Monsieur le président, messieurs les témoins, veuillez excuser mon retard. Cet après-midi, nous sommes quelque peu débordés. Est-ce que vous pouvez répondre à des questions sur le développement économique des autochtones?

M. Hession: Monsieur le président, le député n'était pas là lorsque j'ai présenté M. Mihalus, directeur exécutif du

[Texte]

of the Native Economic Development Program. He is here at your convenience, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you.

Mr. Fraleigh: I was wondering, Mr. Mihalus, first of all, if you could walk us through the relationship between DRIE, CEIC—if there is any in this area—and Indian Affairs and Northern Development.

Mr. John Mihalus (Executive Director, Native Economic Development Program, Department of Regional Industrial Expansion): The NEDP was designed as an incremental program. It is not there to replace or duplicate assistance already in place through existing government programs. To help ensure the co-ordination of this activity, the deputy ministers from Indian Affairs and Northern Development, Employment and Immigration, and Regional Industrial Expansion all sit as *ex officio* members of the Native Economic Development Board. So from that point of view, you have co-ordination.

In addition, as of last summer, the summer of 1986, officials now have an interdepartmental co-ordinating committee on native economic development co-chaired by assistant deputy ministers from DIAND as well as DRIE. Other departments that are at the table include CEIC, a number of the central agencies, and other key sector departments like Fisheries, Agriculture, and Energy, Mines and Resources. And this committee is intended to ensure, again, co-ordination of existing government economic assistance programs for the native peoples.

• 1620

Just to get very, very specific, with DIAND there has been an arrangement that DRIE has seconded five people to NEDP through to the end of March of this year. These five people are working under NEDP supervision, but are working exclusively on proposals—applications that have been received from the status Indians. They are doing this defined set of work only because some of the non-status Indians, as well as the Métis, had heard of the secondment and were quite worried about the DIAND people looking at their applications. That is going along very well also.

In addition, DIAND have set aside 10 of their officers across Canada to work with the status Indians on proposals that would be coming to NEDP. As a result we are getting a much better level of an application to the program, and the end result is we are able to move it through much more quickly.

And lastly, in the field our officers do set up their networks, and the networking includes people from DIAND, from DRIE, from CEIC, as well as the various provinces and the territorial governments that have economic development officials. So it is not surprising that in a number of our projects that come through to board there is a syndication of assistance, where DIAND might take a piece, CEIC a piece, DRIE a piece, and you have equity as well as private lenders. It is a matter of trying to work together and not get into duplication.

[Traduction]

Programme de développement économique des autochtones. Monsieur le président, il est à votre disposition.

Le président: Merci.

M. Fraleigh: Monsieur Mihalus, pour commencer, pouvez-vous nous expliquer les relations qui existent entre le MEIR, la CEIC—le cas échéant—et le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.

M. John Mihalus (directeur exécutif, Programme de développement économique des autochtones, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Le Programme de développement économique des autochtones est un programme complémentaire. Il n'est pas là pour remplacer d'autres programmes gouvernementaux. Pour mieux coordonner cette activité, les sous-ministres des Affaires indiennes et du Nord canadien, de l'Emploi et de l'Immigration et de l'Expansion industrielle régionale sont tous membres *ex officio* du Conseil de développement économique des autochtones. De ce point de vue, donc, la coordination existe.

De plus, depuis l'été dernier, l'été 1986, il existe un comité de coordination interministériel sur du développement économique autochtone, qui est présidé par les sous-ministres adjoints du ministère des Affaires indiennes et du MEIR. D'autres ministères participent à ces délibérations, dont le ministère de l'Emploi et de l'Immigration, plusieurs organismes fédéraux, ainsi que certains ministères clés, comme les Pêches, l'Agriculture, et l'Énergie, les Mines et les Ressources. Et le Comité doit assurer la coordination entre les différents programmes officiels d'assistance économique aux peuples autochtones.

Très précisément, le ministère a détaché cinq personnes auprès du ministère des Affaires indiennes jusqu'à la fin de mars. Ces personnes travaillent au programme de développement économique des autochtones, mais s'occupent exclusivement des propositions, des demandes présentées par les Indiens de droit. Ils travaillent exclusivement à cela, car certains des Indiens de fait et des Métis qui avaient entendu parler de ce détachement s'inquiétaient beaucoup que des fonctionnaires du ministère des Affaires indiennes examinent leurs demandes. Cela marche également très bien.

Le ministère des Affaires indiennes a également réservé dix fonctionnaires au pays pour travailler avec les Indiens de droit aux propositions à présenter au programme de développement économique des autochtones. Cela a considérablement amélioré la qualité des demandes, et le résultat est que nous pouvons ainsi procéder beaucoup plus rapidement.

Enfin, dans les régions, nos fonctionnaires se constituent des réseaux qui comprennent des représentants des Affaires indiennes, de l'Expansion industrielle régionale, d'Emploi et Immigration, ainsi que des diverses administrations provinciales et territoriales qui ont des spécialistes du développement économique. Il n'est donc pas surprenant que pour certains de nos projets, l'assistance vienne de diverses parts, puisque ces différents organismes peuvent intervenir, de même que l'on peut aussi avoir recours à des capitaux privés. Il s'agit

[Text]

I hope that answers your question.

Mr. Fraleigh: That is a good start. So putting it very, very simply, the Native Economic Development Program is the responsibility of DRIE.

Mr. Mihalus: Right.

Mr. Fraleigh: But you depend on co-ordination from the other people by having a joint sector board, or a joint departmental board.

Mr. Mihalus: There is the interdepartmental board, but the Native Economic Development Board is the recommending board to the Minister for all the projects under the program, and that is where you have 20 private-sector people—17 of them native, 3 non-native—representing all the groups right across Canada. And you have these 3 *ex officio* members as well who sit there. They are part and parcel of the deliberations on each project as well as on the broader aspects of I guess you could say proposal development—that part of it.

Mr. Fraleigh: How much money are we looking at? How much money has been expended?

Mr. Mihalus: At this point in time we have contracted in the order of \$71 million or \$72 million. Approvals to date have been about \$123 million. Another \$18 million is sitting awaiting final decision. There is a recommendation on the further \$18 million, and we have a board next week in Winnipeg where on the table will be 18 projects representing in the order of \$12 million.

Mr. Fraleigh: Over what time period are we talking about?

Mr. Mihalus: The program was up and running as of April 1, 1984. Just over the period of two and a quarter years only 162 projects were approved. Since July 1 of last year to date, we have had over 80 projects approved. What you had was the learning experience of the native community, and only now we are starting to get very, very good projects, and the throughput is there. We had the learning experience on both sides: the officers with NEDP, as well as the actual community we are working with.

Mr. Fraleigh: So you will not think I am trying to lead you into a trap, I am going to tell you exactly where I am coming from. I want to determine how much money of the total that has been expended has been spent on consultants.

Mr. Mihalus: We heard about your question yesterday. On the operating side—this is where the program per se will contract specifically with a consultant to do an activity—do you want the dollar value or the percentage?

• 1625

Mr. Fraleigh: I want to back up just for a minute. Explain to me what the "operating side" means.

Mr. Mihalus: In the early part of the program consultants were hired to help the board, this 20-member board, put

[Translation]

d'essayer de travailler ensemble et de ne pas faire double emploi.

J'espère avoir ainsi répondu à votre question.

M. Fraleigh: C'est un bon début. Donc, en gros, le programme de développement économique des autochtones relève du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

M. Mihalus: Oui.

M. Fraleigh: Mais vous coordonnez vos efforts avec ceux d'autres ministères par l'intermédiaire d'un conseil intersectoriel ou interministériel.

M. Mihalus: Il y a en effet un conseil interministériel, mais le Conseil de développement économique des autochtones est celui qui recommande au ministre tous les projets présentés dans le cadre de ce programme, et c'est là que 20 personnes du secteur privé, 17 autochtones et trois non-autochtones, représentent tous les groupes existant au Canada. Le conseil compte également trois membres *ex officio*. Ils participent à toutes les délibérations, ainsi qu'à d'autres aspects de l'élaboration des propositions.

M. Fraleigh: Qu'est-ce que cela représente financièrement? Combien a-t-on dépensé?

M. Mihalus: À l'heure actuelle, le total des contrats représente environ 71 ou 72 millions de dollars. Il a été approuvé jusqu'ici environ 123 millions de dollars. On attend la décision finale pour 18 autres millions de dollars. Une recommandation a été présentée, et le conseil doit se réunir la semaine prochaine à Winnipeg pour étudier 18 projets qui représentent environ 12 millions de dollars.

M. Fraleigh: Sur quelle période cela s'étale-t-il?

M. Mihalus: Le programme a été mis en route le 1^{er} avril 1984. En deux ans et trois mois, il n'a été approuvé que 162 projets. Depuis le 1^{er} juillet dernier, 80 projets ont été approuvés. Il a fallu en effet que les autochtones apprennent à se servir de ce programme, et ce n'est que maintenant que nous commençons à recevoir d'excellentes propositions. Il a fallu apprendre de part et d'autre: qu'il s'agisse des fonctionnaires attachés au programme de développement économique des autochtones ou des autochtones eux-mêmes.

M. Fraleigh: Comme je ne veux pas que vous ayez l'impression que je cherche à vous piéger, je vais vous dire exactement ce que j'essaie de déterminer. J'aimerais savoir précisément quelle part des dépenses de ce programme est allée à des consultants.

M. Mihalus: Nous avons entendu parler de la question que vous avez posée hier. Pour ce qui est du fonctionnement—et c'est là que l'on retient les services d'un consultant pour un travail particulier—souhaitez-vous avoir le montant ou le pourcentage?

M. Fraleigh: Attendez un instant. Expliquez-moi ce que vous entendez par «côté fonctionnement».

M. Mihalus: Au début du programme, on a retenu les services de consultants pour aider le conseil, ce conseil de 20

[Texte]

together the actual program, the elements of the program, to facilitate the board's coming to a conclusion.

Mr. Fraleigh: Is that operating?

Mr. Mihalus: This would be out of the operating side. So it is anything on that side.

Mr. Fraleigh: So that was to establish it.

Mr. Mihalus: That was to establish it.

There have been a couple of task forces. One has been on the national financial institutions. Another one has been on education. There have been other task forces where these task force members, or chairmen, will hire a consultant to do some of the legwork that is not available through NEDP staff. All of that represents approximately 19% of all expenditures on what we call "O and M". This is salaries as well as operating expenses. The total, if you want the dollar value, is approximately \$2.9 million.

If we then take the other side of it, there may be—and this is the one that is very difficult to quantify—some of our project proponents who ask for consultants to assist them in developing business plans or doing marketing studies or in fact putting a project together; to help project-manage. What we have been able to identify is that of all approvals to date, approximately 16% of them can fall into that kind of category: what we would call "developmental work". The dollar value of that represents 3% only.

Mr. Fraleigh: This is where the proponent—and you are now talking about the customer, I take it—has asked for assistance. They have engaged assistance to help them put together their proposal. Is that correct?

Mr. Mihalus: It could be that, or it could be to identify the market truly; something to do with the proposal specifically.

Mr. Fraleigh: Okay. And how much?

Mr. Mihalus: It represents about 3% of the approval dollars to date, or about \$4 million.

Mr. Fraleigh: Then am I to understand that that is the entire amount of money that has been expended on consultants under the NEDP, either by the board on its organizational side or by the customers' engaging a consultant to help them put together a package?

Mr. Mihalus: This is what we have been able to identify in that. The last figure is, if anything, very, very high, because again, we took the full value of a developmental study, and in many cases the proponent certainly participates with the consultant in order to get some of this intelligence transfer across. So it is a high figure, but it is the best we could do without going through every file to pull out the exact number. If you wish us to do that, we could do it.

[Traduction]

membres, à mettre sur pied le programme lui-même, les différents éléments du programme et à parvenir à une conclusion.

M. Fraleigh: C'est cela, le fonctionnement?

M. Mihalus: Cela en fait partie. C'est donc tout cela.

M. Fraleigh: Il s'agissait donc alors de mettre le programme sur pied.

M. Mihalus: Oui.

Il y a eu deux groupes de travail. L'un qui s'est penché sur les établissements financiers canadiens. L'autre, sur l'éducation. Il y en a eu d'autres dont les membres, ou présidents, ont retenu les services d'un consultant pour effectuer certains travaux que ne pouvait effectuer le personnel du programme de développement économique des autochtones. Tout cela représente environ 19 p. 100 de toutes les dépenses que nous désignons sous les lettres «O et M», c'est-à-dire les traitements et les dépenses de fonctionnement. Le total, si vous voulez le montant total, se chiffre à environ 2,9 millions de dollars.

Si vous considérez maintenant l'autre côté, et c'est très difficile à quantifier, certains de ceux qui proposent des projets demandent que des consultants les aident à élaborer leurs plans d'entreprise ou à faire des études de marché, ou même à mettre un projet sur pied afin d'être mieux en mesure de gérer leurs projets. Parmi toutes les approbations qui ont été données jusqu'ici, environ 16 p. 100 entrent dans ce genre de catégorie: ce que l'on appellerait le «travail de mise en route». Or, cela ne représente que 3 p. 100 des dépenses.

M. Fraleigh: C'est lorsque l'auteur du projet, et je suppose que vous parlez là du client, a demandé de l'aide. Il demande de l'aide pour préparer leur proposition. C'est cela?

M. Mihalus: Oui, par exemple, ou pour étudier avec certitude le marché; quelque chose qui porte précisément sur la proposition.

M. Fraleigh: D'accord. Et combien?

M. Mihalus: Cela représente environ 3 p. 100 des sommes approuvées jusqu'ici, soit environ 4 millions de dollars.

M. Fraleigh: Dois-je alors en conclure que c'est le montant total qui a été dépensé pour les services de consultants dans le cadre du programme de développement économique des autochtones, soit par le conseil, du point de vue de l'organisation, soit par les clients demandant l'aide de consultants pour présenter une proposition?

M. Mihalus: C'est ce que nous avons réussi à calculer. Le dernier chiffre est probablement exagéré parce que nous avons considéré le coût total d'une étude, alors que dans bien des cas, l'intéressé participe aux travaux du consultant afin de permettre d'échanger des renseignements. C'est donc un chiffre qui est probablement trop élevé, mais c'est le meilleur calcul que nous ayons pu faire sans reprendre individuellement chacun des dossiers. Toutefois, si vous voulez quelque chose de plus précis, nous pourrions le faire.

[Text]

Mr. Fraleigh: No. I hear all these horror stories, and I am trying to track them down. We have some native people out there who are saying the money is all being spent on consultants. I am going back a little now, six or eight months, maybe, when I first started to hear the stories. When I would have native people come to me looking for assistance, entrepreneurs, I would say, why do you not access the NEDP; and they would simply throw up their hands and say, sorry, it is not worth the hassle; we cannot wait that long, for one thing, and besides that, the hoops we will be made to jump through to access that money make it almost so that we cannot access it.

That is the reason for my questioning. I am not trying to trap you. I want to be able to respond to those people when they come to me with these kinds of stories, to be able to give them an answer that is factual.

Mr. Mihalus: I think you could perhaps have said that about a year ago, or 18 months ago. But there has been quite a dramatic turnaround since late spring of last year. I think the message has to get out—and we are getting the message out—that the program is in fact open for business. We are stressing the whole aspect of entrepreneurship, the smaller projects coming through, and as I mentioned before, we are now starting to move them through in a very timely fashion.

• 1630

The Chairman: Thank you very much, Mr. Fraleigh. I would like to move on now to Mr. Harvey, who is substituting today for Mr. Côté.

M. Harvey: Merci, monsieur le président.

Je ne suis pas un membre permanent du Comité, mais il me fait énormément plaisir d'assister à la séance de ce soir et de poser quelques questions.

On signe beaucoup d'ententes avec les gouvernements provinciaux, entre autres. Je ne les connais pas toutes, mais je sais que la plupart d'entre elles ont un effet assez déterminant sur le développement économique. Je pense à l'entente de 1985 avec le gouvernement du Québec sur les dix secteurs, une entente de 1.6 milliard de dollars. Elle a trait à la forêt, au tourisme, aux transports, etc., et elle a des répercussions significatives. Cependant, dans le cadre de certaines ententes, il est bien difficile de travailler.

Je pense à l'entente de 100 millions de dollars sur le tourisme avec le gouvernement du Québec. Nous, nous attendions depuis 25 ans le développement du Parc Saguenay. Je pense que vous êtes conscient de cette réalité du fjord du Saguenay. De l'argent a été affecté à ce projet dans le cadre de l'entente sur le développement touristique. D'un côté, notre gouvernement donne des subventions et, de l'autre, le gouvernement du Québec donne des prêts remboursables au bout de 10 ou 15 ans. On trouve insensé qu'il n'y ait pas plus de cohésion lorsque vient le temps de signer les protocoles et les contrats.

Y a-t-il moyen d'améliorer la façon de signer les ententes? Lorsque vous signez, vous obligez le gouvernement à respecter sa politique de subventions discrétionnaires. Supposons qu'il y

[Translation]

M. Fraleigh: Non. C'est simplement que j'entends toujours dire des choses horribles et que j'essaie de voir ce qu'il en est exactement. Il y a des autochtones qui prétendent que l'on dépense tout pour les services de consultants. C'est en fait il y a six ou huit mois que j'ai entendu surtout parler de tout cela. Des entrepreneurs autochtones venaient me demander de les aider, je leur conseillais le programme de développement économique des autochtones, et ils me répondaient que c'était beaucoup trop compliqué, qu'ils ne pouvaient pas attendre si longtemps et que, de toute façon, les modalités étaient tellement emberlificotées qu'ils n'aboutiraient à rien.

C'est la raison pour laquelle je vous pose ces questions. Je n'essaie pas de vous piéger. Je veux simplement être en mesure de répondre à ces gens-là lorsqu'ils me racontent ce genre de choses, et je veux pouvoir leur donner des renseignements exacts.

M. Mihalus: Cela décrit peut-être plutôt la situation d'il y a environ un an, ou dix-huit mois. Les choses ont toutefois considérablement changé depuis la fin du printemps dernier. Il faut que les gens comprennent, et nous essayons de le proclamer par tous les moyens, que ce programme est un programme qui marche. Nous insistons beaucoup sur toute la question de l'entrepreneuriat, sur les petits projets, et je répète que les formalités se font maintenant très rapidement.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Fraleigh. J'aimerais maintenant donner la parole à M. Harvey, qui remplace aujourd'hui M. Côté.

Mr. Harvey: Thank you, Mr. Chairman.

I am not a regular member of the committee, but I am extremely happy to be able to be here today and to ask a few questions.

A lot of agreements are being signed with, among others, provincial governments. I do not know of all, but I know for most they have a definite impact on the economic development. I am thinking of the 1985 agreement with the government of Quebec on the 10 sectors, \$1.6 billion agreement. It deals with forestry, tourism, transport, etc., and the impact is quite significant. Yet it is sometimes quite difficult to work within the framework of some of these agreements.

I am thinking of the \$100 million agreement on tourism with the government of Quebec. We had been waiting for the development of the Saguenay Park for 25 years. You must be aware of the situation with the Saguenay fjord. Money was allotted to this project in the agreement on tourism development. On one hand, our government is giving grants and on the other the Quebec government makes loans to be paid back after 10 or 15 years. One wonders why there is not more cohesion when a memorandum of understanding or a contract is being signed.

Is there any way of improving the way these agreements are being signed? So that when you sign, you are bound to follow a policy of discretionary grants. Suppose there is a small housing

[Texte]

a un petit projet d'hébergement dans un village le long du fjord du Saguenay, un projet de 400,000\$, et que les deux gouvernements s'entendent pour accorder de 40 à 45 p. 100 du coût en subventions. Nous, on va donner 22 p. 100 du coût en subventions, et le Québec va consentir un prêt de 22 p. 100 du coût, remboursable au bout de 15 ans.

Bien souvent, il s'agit d'organismes ou de municipalités trop pauvres pour rembourser ces prêts. On commence à se développer chez nous. Quel est le problème? J'aimerais bien comprendre.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Harvey. You would be interested to know that Mr. Côté did raise some questions on the matter of the Saguenay park, and we anticipate in the future getting the regional officials before the committee to go through some of the details you were interested in getting. You might be interested in coming to those meetings, and we can provide you with a transcript of our earlier meetings. I say that by way of assistance.

Perhaps Mr. Hession would like to comment.

Mr. Hession: I really would not add to that except to offer that, if it is your wish and that of the committee, we are very ready to respond quickly to those particulars. I leave that for you to decide, Mr. Chairman.

In the meantime, the member may wish to know this. Yesterday we explained to you and the committee our Minister's intention to review the process by which these subagreements—tourism and others—are negotiated, and that review is very active at this time. Part of the review includes questions related to the degree of freedom of action, if you wish, that the federal government would have within these agreements in acting on particular project requirements. I took the member's concern in part to imply that, while a federal priority may be in one particular area, it may not be shared or at least not administered in quite that way under the agreement because of the federal-provincial relationship. That particular concern is included in the review of the process that is now quite active.

• 1635

The Chairman: Thank you very much, Mr. Harvey.

M. Harvey: J'aimerais que l'on s'assure que la signature d'ententes comme celle-là ne soit pas une occasion pour les gouvernements provinciaux, particulièrement celui du Québec que je connais le mieux, de participer à des ententes sans déboursier d'argent. Ils ont des programmes réguliers, et ils signent des ententes avec nous. Nous, on donne de l'argent comptant, et eux consentent des prêts dans le cadre de leurs programmes réguliers. Nous payons 50 p. 100 de l'aide et parfois plus. Il doit bien y avoir moyen de dire: On va signer, mais sortez du «bacon» vous aussi.

Ce n'est pas après la signature des ententes qu'il faut renégocier ces versements-là. On a beaucoup de difficulté dans nos comtés: tout va bien au fédéral, mais rien ne va au provincial; les fonctionnaires ont de la difficulté à débloquer les dossiers. Il y a une vingtaine de dossiers à l'étude actuellement, monsieur le président. Dans le cas de cinq ou six d'entre

[Traduction]

project in a village along the Saguenay fiord, a project of \$400,000, and that the two governments agree to fund from 40% to 45% of the costs. We are going to give 22% in grants and Quebec will loan 22%, to be paid back after 15 years.

Too often, these are agencies or municipalities which are too poor to pay these loans back. We are starting to develop. What is the problem? I would like to understand what is happening.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Harvey. Je vous signale que M. Côté a posé certaines questions au sujet du Parc du Saguenay et que nous prévoyons une réunion avec les fonctionnaires régionaux afin d'examiner certains des détails qui semblent vous intéresser. Peut-être voudrez-vous alors venir à ces réunions et, si vous le voulez, nous vous communiquerons la transcription des autres interventions à ce sujet. Cela devrait vous intéresser.

M. Hession a peut-être quelque chose à dire également.

M. Hession: Je n'ai pas grand-chose à ajouter, sinon que si vous le souhaitez et si le Comité le souhaite, nous sommes tout à fait prêts à répondre rapidement à ces questions précises. C'est à vous d'en décider, monsieur le président.

En attendant, le député sera peut-être intéressé d'apprendre qu'hier, nous avons expliqué au Comité l'intention de notre ministre d'examiner la façon dont ces ententes complémentaires, tourisme et autres, sont négociées. C'est ce que nous sommes en train de faire en ce moment. On s'interroge notamment sur le degré de liberté d'action, si vous voulez, qui serait laissé au gouvernement fédéral dans le cadre de ces ententes. J'ai cru comprendre que le député s'inquiète de ce que si le gouvernement fédéral accorde une priorité à quelque chose de particulier, rien ne garantit que c'est la façon dont les autres intervenants agiront.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Harvey.

Mr. Harvey: I think we should make sure that the signing of such agreements is not an opportunity for the provincial governments, particularly for the Quebec government which I know best, to be a participant without spending any money. They have programs and they sign agreements with us. We give cash and they grant loans within their regular programs. We contribute 50% of the funding and sometimes more. There should be a way of saying: Okay, we are going to sign but you had better get your "bacon" out as well.

It is not after the signing of the agreements that such things should be negotiated. We are having a lot of problems in our ridings: everything is fine at the federal level but nothing works at the provincial level; the officers are having a hard time trying to get any action. There are some 20 different projects under review at the present time. On five or six of

[Text]

eux, le fédéral est prêt à faire une annonce, mais on attend encore le provincial. Il me semble qu'on devrait pouvoir dire: Eh bien, monsieur Gobeil du Conseil du Trésor du Québec, sur une entente de 100 millions de dollars, sortez 50 millions de dollars d'argent neuf; arrêtez de nous inscrire à vos programmes compliqués de crédits touristiques et tout ce que vous voulez. Ce sont les députés qui sont pris avec cela par la suite, monsieur le président.

Je ne sais pas si vous avez d'autres commentaires à faire, mais la façon dont on signe les ententes et l'usage que l'on en fait me frustrant profondément. C'est compliqué, monsieur le président. C'est une véritable tour de Babel.

The Chairman: As I say, you may be very interested in the process we hope to follow as a committee to look more closely at these tourism agreements across the country.

That is about all I can add. The clerk can certainly send you notice of when those meetings are going to take place. You can pursue the matters at that time.

M. Harvey: J'aimerais poser une question supplémentaire, monsieur le président.

On nous dit que le ministère doit faire du développement industriel ainsi que du développement régional. Le ministère a-t-il l'intention d'étendre à presque tous les secteurs ses interventions discrétionnaires? Parfois, on a de beaux petits projets dans nos régions, mais on est bloqué par certaines contraintes. La vocation du ministère sera-t-elle élargie de manière à ce que l'on puisse faire des interventions discrétionnaires, selon la valeur du dossier, dans n'importe quel secteur?

Je vous remercie, monsieur le président. Je cède la parole à mes collègues. C'est un Comité qui m'intéresse beaucoup. Malheureusement, je suis président du Comité des affaires autochtones et du développement du Nord. C'est un autre bon comité.

Mr. Hession: Again, Mr. Chairman, with the benefit of the discussion from yesterday, part of the point that was made then, which I think is completely in line with the member's concern, does relate to the scope of the regional development programming of our department. As you will recall from our comments yesterday, there is real concern that our present programming is somewhat too narrow, when we consider some of the unique requirements in particular regions of Canada. Again, that is part of the review our Minister is actively pursuing at this time.

M. Harvey: Monsieur le président, il serait bon d'ajouter la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean à la liste des régions sous-développées, n'est-ce pas?

Est-il vrai que vous êtes actuellement en train de négocier avec le gouvernement du Québec une entente sur le développement régional? Si c'est exact, monsieur le président, soyez assuré que je suivrai cela de très près.

Mr. Hession: I am not aware of any negotiation of the kind the member has mentioned, namely with Quebec on regional development. I am not aware of any such negotiation.

M. Harvey: Je vous remercie, monsieur le président. En ce cas, améliorons celles qui sont déjà signées.

[Translation]

them, the federal government is ready to make an announcement, but we have to wait for the provincial government. I think we should be able to say: Well, Mr. Gobeil of the Quebec Treasury Board, on a \$100 million agreement, you are going to have to pay \$50 million cash; stop talking about all your complicated tourist credit programs and so on. Members of Parliament have to deal with this kind of problems all the time, Mr. Chairman.

I do not know whether you have any other comments to make, but I am quite frustrated by the way these agreements are signed and the way they are then used. It is very complicated, Mr. Chairman. It is a real tower of Babel.

Le président: Je répète que vous vous intéresserez probablement beaucoup à ce que le Comité a l'intention de faire pour étudier de près ces ententes sur le tourisme dans tout le pays.

C'est tout ce que je puis ajouter. La greffière pourra certainement vous envoyer avis des réunions que nous aurons à ce sujet. Vous pourrez donc revenir alors à la question.

Mr. Harvey: I would like to ask a supplementary question, Mr. Chairman.

We are being told that the department is both responsible for industrial and regional development. Does the department intend to extend to almost all sectors its discretionary actions? We sometimes have nice little projects in our region, but they are halted by certain restrictions. Will the thrust of the department be broadened so that it could discretionarily intervene in any kind of sector, if the application seems worthwhile?

Thank you, Mr. Chairman. I will leave the floor to my colleagues. I am very interested in this committee. Unfortunately, I am the chairman of the Native Affairs and Northern Development Committee. It is another good one.

M. Hession: Je répète, monsieur le président, que, comme nous le disions hier, l'étude actuellement en cours porte sur la vocation de notre ministère dans le domaine du développement régional. On semble se demander en effet si nos programmes actuels ne sont pas trop étroits pour tenir compte des particularités des différentes régions du pays. Cela fait partie de l'étude que fait actuellement le ministre.

Mr. Harvey: Mr. Chairman, I think the region of Saguenay-Lac-Saint-Jean should be added to the underdeveloped regions.

Is it true that you are now negotiating with the government of Quebec an agreement on the regional development? If so, Mr. Chairman, be sure that I will follow this very closely.

M. Hession: Je ne suis pas au courant de négociations de ce genre avec le Québec sur le développement régional. Je ne sais pas.

Mr. Harvey: Thank you, Mr. Chairman. In this case, let us improve those that have already been signed.

[Texte]

The Chairman: Thank you, Mr. James.

[Traduction]

Le président: Merci, Monsieur James.

• 1640

Mr. James: I am interested in the Federal Business Development Bank. The Nielsen Task Force Report pointed out:

Changes in the legislation and the Small Businesses Loans Act have resulted in the country's chartered banks having more activity from within the FBDB's target market. This result has been a drop in the FBDB's share to about 8% of the market. Most of this is in the form of high risk loans. It is generally accepted that the legislative changes and the recognition of the importance of small business by private sector and financial institutions has produced a climate in which the needs of the small business person are fairly well met.

This is not to say that there is no role for the FBDB. It is my belief that equity financing still remains a problem for many small businesses.

As you go through, all this seems to be a re-evaluation of all of DRIE. It appears as if you are going from top to bottom and inside and out. Where does the FBDB fit into all of this? Can you give us a progress report on that?

Mr. J. Brian Salley (Assistant Deputy Minister, Policy and Evaluation, Department of Regional Industrial Expansion): Mr. Chairman, indeed, the role and mandate of the FBDB have been under review in the department since the Nielsen Task Force Report was written. There is a range of options being considered for the bank's future.

There is generally a recognition that circumstances have certainly changed in the lending market since the creation of the FBDB's precursor, the Industrial Development Bank, in the mid-1960s. At that time chartered banks were not making commercial term loans. Of course, that has changed. So there is generally a recognition that the mandate of the bank probably requires some change, and debate is now under way as to what kind of change that might be. It is a matter that will probably be considered by the Cabinet in the coming months.

I guess I cannot say an awful lot more about it than that, because I frankly do not know, except to say that obviously the report of the Nielsen Task Force is one of the major matters being considered in that review process.

I could add one thing, I guess. There are two aspects to the issue. One of them is the lending mandate of the bank and the other is the equity investment mandate of the bank.

Mr. James: And the services side of the bank. Where are you receiving your input from to make this evaluation?

Mr. Salley: From quite a few sources. Obviously, we would be interested in this committee's input as well. We have had discussions—

Mr. James: Not if it is going to Cabinet. It is going to be a little tough to do that if it is going before Cabinet right away.

M. James: J'aimerais que nous parlions de la Banque fédérale de développement. Le rapport Nielsen signale:

A la suite des modifications apportées à la législation bancaire, les banques à charte ont commencé à devenir plus actives dans les marchés cibles de la BFD, et les modifications apportées à la LPPE ont entraîné une utilisation accrue de ce programme. En conséquence, la part du marché de la BFD a diminué au point où celle-ci ne dessert plus maintenant qu'environ 8 p. 100 de l'ensemble du marché des prêts aux petites entreprises. La plupart de ces emprunteurs entrent dans la catégorie des prêts à risques élevés. On convient en général que les modifications apportées à la législation et l'importance reconnue par le secteur privé et les établissements financiers aux PME a créé un climat favorable aux petites et moyennes entreprises.

Cela ne veut pas dire que la BFD n'a pas de rôle à jouer. J'estime que pour de nombreuses PME, la prise de participation au capital social reste un gros problème.

Bref, tout cela semble représenter une réévaluation de tout votre ministère. Il semble que l'on réexamine absolument tout. Qu'en est-il de la BFD? Pourriez-vous nous dire où l'on en est?

M. J. Brian Salley (sous-ministre adjoint, Politique et évaluation, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Certes, monsieur le président, le rôle et le mandat de la BFD ont été examinés par le ministère depuis la publication du rapport du groupe de travail Nielsen. On envisage un certain nombre d'options possibles.

On reconnaît en général que les circonstances ont certainement évolué dans le marché des prêts bancaires depuis la création du précurseur de la BFD, la Banque de développement industriel, au milieu des années 60. À l'époque, les banques à charte ne consentaient pas de prêts commerciaux à terme. Cela a évidemment changé. On reconnaît donc que le mandat de la banque doit être quelque peu modifié, et c'est ce dont on discute actuellement. C'est une question qui sera probablement étudiée par le Cabinet dans les mois à venir.

Je ne crois pas pouvoir en dire beaucoup plus, parce que, très franchement, je ne sais rien de plus, sauf qu'il est certain que le rapport du groupe de travail Nielsen est une des questions importantes dont on débat actuellement.

J'ajouterai encore une chose. Il y a deux éléments à la question. D'une part, les prêts consentis par la banque, d'autre part, sa participation au capital social.

M. James: Et les services offerts par la banque. D'où tirez-vous vos renseignements pour procéder à cette évaluation?

M. Salley: De très nombreuses sources. L'avis du Comité nous intéresserait d'ailleurs beaucoup. Nous avons discuté...

M. James: Pas si cela doit être étudié par le Cabinet. Ce serait un peu difficile si le Cabinet doit étudier tout de suite la question.

[Text]

Mr. Salley: It will not be next week that happens. We have consulted obvious groups like The Canadian Bankers' Association and the small business organizations and so on. But we welcome all input.

Mr. James: You have a committee, I read somewhere, under the small business side; 32 members, or something. Mr. Levesque, are they used to consult on this?

Mr. Levesque: A small business consultative committee to the Minister of State for Small Businesses and Tourism. There is a sub-group that deals with financial matters, and they were asked for some views on the object of the bank as well.

Mr. James: Here it is—"Thirty-three members from the small business community" and so on. How does that work, Mr. Levesque, that committee? How often are they brought together, and is it a...? It sounds as if they talk about finance, procurement, market development, entrepreneurship, innovation, technology, I notice here.

Mr. Levesque: This committee has been instituted by the Minister to give him some direct advice from the private sector on issues of concern to small business. For the purpose of this year, we identified six key issues that were of some interest to the Minister. The advice is confidential to the Minister. The members appointed to the committee understand that. So even though we have representation from the Canadian Federation of Independent Business, the Canadian Organization for Small Business, the Canadian Chamber of Commerce, The Canadian Bankers' Association, they understand that their role, their participation as part of this consultative committee process to facilitate exchange of views, is confidential.

Those six groups have been quite active, one of which has been in the financial area. They have all prepared reports for the Minister. We are scheduling a general meeting to discuss these recommendations within the next month to month and a half. Probably by early March we will have that general meeting.

• 1645

The present Minister has indicated some preference about how he would like to see the committee move from here on in. That committee has been in existence in some form or other for some years now, but they are appointed by the Minister on an annual basis. Members serve without remuneration, except we cover their travel expenses.

Our office does background work, looks after services in a secretariat function, but it is really a forum in which people who have a particular interest in certain types of issues that affect small business have an opportunity to give unfiltered advice to the Minister.

Mr. James: So it is direct advice to the Minister, and the department does not receive the report at all.

The Chairman: Thank you very much, Mr. James.

[Translation]

Mr. Salley: Ce n'est pas pour la semaine prochaine. Nous avons en tout cas consulté un certain nombre de groupes, comme l'Association des banquiers canadiens et les associations de petites et moyennes entreprises, etc. Mais tous les avis nous sont utiles.

Mr. James: J'ai lu quelque part que vous aviez un comité pour la petite et la moyenne entreprise; un comité de 32 membres, si je ne m'abuse. Ce comité consulte-t-il habituellement à ce sujet, monsieur Levesque?

Mr. Levesque: Il s'agit d'un comité consultatif sur la petite et moyenne entreprise auprès du ministre d'État chargé de la petite entreprise, et du tourisme. Il y a un sous-groupe qui traite des questions financières à qui on a demandé son avis également sur la banque.

Mr. James: Voilà: «Trente-trois membres du monde des petites et moyennes entreprises», etc. Comment fonctionne ce comité, monsieur Levesque? À quelle fréquence se réunit-il, et est-ce...? Il semble qu'il parle de finances, d'achat, de développement des marchés, d'entrepreneuriat, d'innovation, de technologie, d'après ce que je lis ici.

Mr. Levesque: Ce comité a été constitué par le ministre afin de recevoir des avis directs du secteur privé sur les questions intéressant les petites et moyennes entreprises. Pour cette année, nous avons déterminé six questions clés qui semblaient intéresser le ministre. Les avis donnés au ministre sont confidentiels. Les membres du comité le savent. Donc, même si nous avons des représentants de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, de l'Organisation canadienne des petites et moyennes entreprises, de la Chambre de commerce du Canada, de l'Association des banquiers canadiens, chacun comprend que son rôle, sa participation à ce comité consultatif, vise à faciliter l'échange de points de vue et doit être considéré comme confidentiel.

Ces six groupes sont très actifs, et l'un d'entre eux est spécialisé dans le domaine financier. Ils ont tous préparé des rapports à l'intention du ministre. Nous prévoyons une assemblée générale pour discuter de ces recommandations dans le mois ou mois et demi qui vient. Nous la tiendrons probablement au début de mars.

Le ministre actuel a indiqué comment il entendait définir l'action de ce comité, qui existe maintenant depuis quelques années sous une forme ou une autre, mais qui est nommé tout les ans par le ministre. Les membres du comité ne sont pas rémunérés, mais leurs frais de déplacement leur sont remboursés.

Nous effectuons le travail de documentation nécessaire et nous faisons office de secrétariat, mais il s'agit réellement d'une tribune pour ceux qui ont un intérêt particulier pour telle ou telle question touchant les petites et moyennes entreprises puissent donner directement leur avis au ministre.

Mr. James: Il s'agit donc d'avis directs au ministre, et ce n'est pas le ministère qui reçoit le rapport.

Le président: Merci beaucoup, monsieur James.

[Texte]

Mr. James: I would like to apologize for having to leave, but I anticipated the meeting starting at 3.30 p.m.

The Chairman: We forgive you.

Mr. Fraleigh, after your question, Mr. Hession has a supplement he would like to add to his presentation of yesterday.

Mr. Fraleigh: I can wait, or I can proceed, whichever way you want to handle it, Mr. Chairman.

The Chairman: Could you go past 5 p.m.?

Mr. Fraleigh: You bet.

The Chairman: I have some questions I would like to put, too. If the witnesses can stay past 5 p.m., that would accommodate.

Perhaps, Mr. Hession, you could proceed with your presentation.

Mr. Hession: Mr. Chairman, I wanted to conclude, you will recall, a four-part presentation, which to this point has attempted to explain to your committee the mission, the objectives, the values, the style, and the organizational framework of the department, as well as the regional development and policy development plans of DRIE. I thought it was important to spend a minute, so that members have a good appreciation of the current well-being of the department, to speak to, let us call it, the organizational development of DRIE.

In my remarks yesterday I talked about the concentration of the department's effort in light of the operating pressures that are on our budgets and on our human resources. The slide now being displayed shows the committee the scale of the reduction in the person-year complement of the department. Perhaps it is worth noting, Mr. Chairman, that the largest single degree of reduction has effectively already occurred and that it will be relatively manageable over the next three years, but in total represents a very substantial percentage reduction in the resources available for the functions of DRIE. It represents, needless to say, an important preoccupation of management in seeing to it that in accomplishing these reductions we come out the other end with an organization that is equal to the task that Parliament and the government expects of us. I believe that will be the outcome, but getting from here to there does imply some unusual difficulties.

If I could turn to the next slide, the committee should appreciate some of the measures management is taking to maintain a high level of motivation within the department. I commented, when we reviewed the objectives that Parliament laid on this department in 1982, that we would propose to pursue those objectives within the context of what I described as business-like performance. That means setting and achieving high standards of performance that are understood by parliamentarians, understood by our customers, and effectively reported on by the department's management to Parliament through its Minister. That is our intention, Mr. Chairman, and I have seen in the past five months significant evidence within the management and officer and staff ranks of the department a desire to set such high standards.

[Traduction]

M. James: Je vous prie de m'excuser, mais je dois m'en aller. J'avais prévu que la réunion commencerait à 15h30.

Le président: Nous vous pardonnons.

Monsieur Fraleigh, après votre question, M. Hession voudrait ajouter quelque chose à l'exposé qu'il a fait hier.

M. Fraleigh: Je puis attendre ou poser tout de suite mes questions, comme vous le voulez, monsieur le président.

Le président: Vous pouvez rester après 17 heures?

M. Fraleigh: Certes.

Le président: J'ai également quelques questions à poser. Si les témoins peuvent rester après 17 heures, cela pourrait marcher.

Monsieur Hession, peut-être pourriez-vous conclure alors votre exposé.

M. Hession: Monsieur le président, je voulais en effet conclure l'exposé en quatre parties par lequel nous avons jusqu'ici essayé d'expliquer à votre Comité la mission, les objectifs, les valeurs, le style et le cadre organisationnel du ministère, ainsi que les plans de développement régional et d'élaboration des politiques du ministère. J'ai pensé qu'il serait important de revenir une minute à l'aspect organisationnel du ministère afin que les députés comprennent bien la situation actuelle.

J'ai parlé hier de la concentration des efforts du ministère en fonction des compressions budgétaires et des compressions de personnel. Cette diapositive montre au Comité l'ampleur des compressions de personnel. Peut-être serait-il bon de signaler, monsieur le président, que la plus forte compression a déjà été opérée et que les choses seront relativement plus faciles au cours des trois prochaines années, mais qu'au total, cela représente une compression très importante des ressources disponibles du ministère. La direction attache une grande importance à ce qu'en opérant ces compressions, nous nous retrouvions tout de même avec une organisation capable d'accomplir la tâche qu'attendent de nous le Parlement et le gouvernement. Je crois que ce sera possible, mais cela représente d'importantes difficultés.

Passons maintenant à la disposition suivante. Le Comité doit comprendre certaines des mesures que prend la direction pour maintenir la motivation au sein du ministère. Lorsque nous avons passé en revue les différents objectifs qu'a fixés le Parlement au ministère en 1982, j'ai dit que nous nous proposons de poursuivre ces objectifs de façon professionnelle. Cela signifie que nous nous fixons des normes de rendement élevées que puissent comprendre les parlementaires et nos clients et dont nous puissions faire rapport efficacement au Parlement par l'intermédiaire de notre ministre. C'est là notre intention, et j'ai pu constater au cours des cinq derniers mois que la direction et le personnel en général du ministère sont bien décidés à atteindre de telles normes.

[Text]

Secondly, the level of communication activity within DRIE is terribly important.

• 1650

The evidence here, to the members of this committee, on the significance of the program impacts of my department in the various constituencies across Canada is felt significantly by the officers and management of the department. For us to be effective, and for us to do the kind of job Parliament expects of DRIE, it is fundamental that we communicate effectively.

In that regard, I can report that since mid-December, along with the assistance of Mr. Salley, I have personally spoken with 2,400 of the 2,700 staff members of the department to explain the essence of the operational direction which was the substance of our presentation yesterday. This appears to be well received, first because of the need to know of our staff from coast to coast and here in Ottawa, as well as, frankly, in light of the volatility of change facing the department in the last four years, to provide a bedrock, if you wish, or basis for future action. We are making progress in this regard. Tomorrow we will be in Moncton and on Friday in Montreal, and that will conclude this communication effort.

The next point, which is indeed an important aspect of communications, is the feedback we are receiving, and the desire management has been attempting to engender in the behaviour of the staff to promote feedback; that is to say, to ensure that in the marketplace, on the ground, in the regions, we are getting competent, active feedback to help us be more relevant in our activities. I think we are making progress there too.

Very significant is the next point. The department has, on the one hand, a major program delivery responsibility. On the other hand, it has a major policy advisory responsibility, through its industrial sector analysis activity. That latter activity has, since 1982, I think it is generally agreed, certainly by business and industry leaders, been diluted to a significant degree. We are now actively pursuing a program of rebuilding that sectoral industrial know-how. It is an area represented by some 800 officers within DRIE. It provides advice to government interdepartmentally, to the ministry, to Parliament, across all of the major manufacturing and service sectors of our economy. It is an important fundamental activity of DRIE and needs qualitative improvement. The officers themselves have made those representations very strongly. We are now acting by doubling our resource commitment to the training and development programming, and indeed are mounting what appears to us to be effective new programming to ensure the quality of competence you and we would seek.

The notion of moving personnel between our regional operations and our headquarters has been given a degree of attention in the past. It is our intention to make that a significant feature of DRIE's personnel development policies. It perhaps goes without saying in speaking to parliamentarians, but the effectiveness of any organization involved in regional industrial development is dependent very much on

[Translation]

Deuxièmement, les communications au sein du ministère sont extrêmement importantes.

Les agents et les cadres du ministère sont bien conscients de l'importance des effets du programme dans les diverses régions du pays. Pour être efficaces et accomplir la mission que le Parlement nous a confiée, il nous faut, au ministère, une communication efficace.

A ce propos, je peux vous dire que depuis la mi-décembre, j'ai moi-même, avec l'aide de M. Salley, expliqué à 2,400 des 2,700 employés du ministère la vocation de la Direction des opérations, dont il était question dans notre exposé d'hier. Cela semble avoir été bien reçu, d'abord parce que nos employés d'un bout à l'autre du pays et ici à Ottawa ont besoin de connaître ces choses, et aussi parce que, honnêtement, le ministère a connu beaucoup d'instabilité ces quatre dernières années et qu'il faut, pour ainsi dire, asseoir notre action future sur des assises solides. C'est un domaine où nous faisons des progrès. Cette campagne de communication s'achèvera à Moncton, demain, et à Montréal, vendredi.

Le point suivant, qui est un aspect important des communications, porte sur les réactions des employés et les efforts entrepris par les cadres pour les encourager à communiquer leurs vues. Nous cherchons à obtenir du marché et des régions des réactions éclairées qui nous aideront à rendre nos activités plus pertinentes. Là aussi, nous enregistrons des progrès.

Le point suivant est très important. Si une des grandes responsabilités du ministère est d'assurer la prestation de programmes, une autre est de donner des avis consultatifs en matière d'orientation au moyen d'analyses du secteur industriel. Les dirigeants du monde de l'industrie et du commerce s'accordent généralement à dire que, depuis 1982, cette activité est en perte de vitesse. Nous sommes actuellement en train de reconstituer nos compétences dans le secteur industriel, qui regroupe quelque 800 agents au ministère. Ce service offre des conseils au gouvernement par l'intermédiaire des ministères, aux ministres, au Parlement et à tous les principaux secteurs de fabrication et de services de notre économie. Il s'agit d'une activité fondamentale du ministère qui a besoin d'être améliorée. Les agents eux-mêmes en ont fait la demande de façon très vigoureuse. Pour cette raison, nous avons doublé les ressources que nous consacrons à la formation et au perfectionnement; de fait, nous mettons actuellement sur pied ce qui nous semble être un programme efficace destiné à atteindre le niveau de compétence que vous et moi recherchons.

Le déplacement de personnel entre les régions et l'administration centrale a déjà retenu notre attention dans le passé. À l'avenir, les échanges de ce genre figureront en bonne place dans les politiques de perfectionnement du personnel du ministère. Cela va peut-être sans dire lorsqu'on s'adresse à des parlementaires, mais l'efficacité de toute organisation mêlée au développement industriel régional dépend pour beaucoup de

[Texte]

knowledge of the marketplace. For us to maintain that knowledge, we recognize the value of moving our good people from Newfoundland to Ottawa, from Ottawa to New Brunswick, from New Brunswick to Ottawa, from B.C. to Ottawa and back to B.C., and so on; the whole idea being that we have a strong and relevant market focus both here in the headquarters, where policy is made, and in the field, where customer service is delivered.

Finally, my staff, like that of many other departments of the Canadian government, employ a personnel who from time to time perform in extraordinary ways to help, in the case of DRIE, Canadian business, and indeed render services to the government in that regard. In any one year we note major achievements that we intend more effectively to recognize. Most recently, I am sure many of you are aware that major efforts have been put out within DRIE to save the shipbuilding capacity, for instance, in the Versatile corporation; a major, complex activity, involving literally 7 days a week, often 12 to 18 hours a day, over a sustained period of 3 months. That kind of activity is what we have in mind in recognizing performance of our employees.

• 1655

All of it in the final analysis, Mr. Chairman, is intended to establish in practice what we have uttered in our words, and that is a very strong focus on the customer, accepting as we do that the customer starts with the business client and includes all those parties interested in the economic development of Canada.

You will note, Mr. Chairman, that my oversight yesterday has been corrected and, front and centre at the bottom of our chart, now is quite explicitly represented. I apologize for that again, Mr. Chairman. It was to us self-evident. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: Thank you, Mr. Chairman. I have some further questions in regard to the Federal Business Development Bank. Maybe I had better zero in on those first.

I have an excellent working relationship with the manager in my area of FBDB, and amazingly enough, it is not as a banker. He and his staff provide a tremendous service to the small business sector, particularly those entrepreneurs trying to get started, in business plans and direction on where they can go to seek support, if there are support programs available under which they qualify.

I think it is important that the competence of the people involved in that particular process be maintained. If we have an advisory group, which now has become the responsibility of FBDB, I think that small business advisory group should remain top-notch people who are able to respond to the requests; not necessarily the supplying of money, but simply the giving of advice and giving business direction. The most important part, of course, of that process is that the customer has confidence in the competence of the people who are giving that advice.

[Traduction]

la connaissance du marché. Pour bien le connaître, nous reconnaissons qu'il est utile de déplacer nos bons employés de Terre-Neuve à Ottawa, d'Ottawa au Nouveau-Brunswick, du Nouveau-Brunswick à Ottawa, etc. L'objectif est d'être bien au courant des conditions du marché ici, à l'administration centrale, où les décisions sont prises, et sur le terrain, où le client reçoit le service.

Enfin, comme dans bien d'autres ministères du gouvernement, nous comptons parmi notre personnel des employés qui fournissent à l'occasion un rendement exceptionnel pour venir en aide aux entreprises canadiennes et faciliter la tâche du gouvernement. Chaque année, il s'accomplit des réalisations remarquables que nous comptons reconnaître davantage. Vous êtes sans doute au courant des efforts considérables qui ont été déployés au MEIR pour sauver notre industrie de la construction navale; je pense à la compagnie Versatile. Pour mener à bien cet effort complexe et de grande envergure, il aura fallu se dépenser sept jours par semaine, souvent à raison de 12 à 18 heures par jour de façon soutenue pendant trois mois. C'est ce genre d'effort que nous voulons souligner.

Tout ce qui précède, monsieur le président, a pour but de mettre en pratique ce que nous prêchons, à savoir faire converger notre action sur le client et accepter, comme nous le faisons, qu'il s'agit d'abord de l'homme d'affaires, mais aussi de tous ceux qui interviennent dans le développement économique du pays.

Vous constaterez, monsieur le président, que mon oubli d'hier a été corrigé et que le schéma, bien en évidence au bas du tableau, est maintenant bien clair. Je m'excuse, monsieur le président, cela nous semblait évident. Je vous remercie.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Monsieur Fraleigh.

M. Fraleigh: Merci, monsieur le président. J'ai quelques questions en ce qui concerne la Banque fédérale de développement. Peut-être devrais-je d'abord m'attaquer à celle-là.

J'ai d'excellents rapports de travail avec le directeur de la banque dans ma région et, chose étonnante, ce n'est pas un banquier. Lui et son personnel offrent des services exceptionnels aux PME, surtout à ceux qui se lancent en affaires, et leur montrent comment préparer un plan commercial et les endroits où aller pour obtenir des appuis s'il existe des programmes d'aide auxquels ils sont admissibles.

À mon avis, il est important de maintenir la compétence de ces employés. Quand on a un groupe de conseillers, qui relève maintenant de la BFD, je pense que les conseillers des PME doivent continuer à être de tout premier calibre et capables de répondre aux demandes; pas nécessairement de fournir l'argent, mais simplement de donner des conseils et des avis d'ordre commercial. Ce qui compte, évidemment, c'est que le client ait confiance en la compétence de ceux qui lui donnent ces conseils.

[Text]

I want to swing to the review process, Mr. Chairman, through you to Mr. Hession, that is now in place within the department and well along the way, if I am reading it correctly, and how you see that we, as a committee, might be able to support that review process. Do you see this committee as being action-oriented or reaction-oriented?

Mr. Hession: It is true, as the member suggests, that we are well down the path in this review. It has been our expectation, and as I tried to offer when we first met the committee now two months ago, we very much would appreciate the obvious merits of political guidance from parliamentarians in the review of FBDB or indeed in what is now becoming obvious to the committee, some very basic reviews of most of the policies of my department.

In that regard, I believe that as officials we are experiencing to some extent, along with members, the development of a process of interaction between officials and your committee, Mr. Chairman, which would suggest to us a fairly open agenda. To the extent that we can, on the one hand, provide solid analytical information to your members against whatever priorities you decide, and to the extent that we are at your disposal to hear your admonitions in terms of our policy work, we are very much ready to do that.

If that is what in effect the member has in mind as an active role for the committee, we would certainly recognize and welcome such a role. If the member has in mind, for instance, the calling of witnesses in the body of interests that are affected by our programs, including the FBDB, that clearly is for the chairman and the committee to decide. We again would be at your disposal in that respect. I think it is fair to say that, in light of the changes in our environment—I am speaking here of the business environment, both domestically and internationally—and in light of, frankly, the ineffectiveness of some of the delivery modalities of our programs, we in the department are quite anxious in terms of time to complete these reviews, to make whatever recommendations seem to make sense to our Minister and, with his agreement, to Cabinet, and get on with the changes.

• 1700

Mr. Chairman, while your committee is an important dimension of this entire enterprise of policy-making, I think it is fair to say that, to a degree, time is of the essence, and we would not want to mislead you into believing that there is a lot of time at our disposal, at least not from the department's perspective. Obviously, Mr. Chairman, your perspective could be quite different, but there are some important changes that need to be done, it appears to us, if we want effective programming in Regional Industrial Development.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Hession. Mr. Harvey.

Mr. Harvey: Merci, monsieur le président.

Je tiens à féliciter les responsables du ministère de nous avoir présenté un document clair exposant des objectifs clairement et facilement identifiables et bien définis. La lecture en a été agréable. Je suis heureux de voir que vous

[Translation]

Je voudrais passer au processus d'examen maintenant établi au ministère et bien engagé, si j'en crois ce que je lis, et demander à M. Hession, par votre intermédiaire, monsieur le président, comment, à son avis, le Comité pourrait appuyer ce processus d'examen. Le Comité devrait-il prendre des initiatives ou laisser venir?

M. Hession: Vous avez raison de dire que ce processus d'examen est bien engagé. Comme je l'ai dit quand j'ai rencontré les membres du Comité, il y a maintenant deux mois, nous aimerions beaucoup profiter de l'avis des parlementaires en ce qui concerne l'examen de la BFD, et même en ce qui concerne, comme il est maintenant évident aux yeux des membres du Comité, la remise en cause de la plupart des politiques de mon ministère.

Aussi bien vous que moi voyons naître un processus d'interaction entre nous, ce qui nous laisse plus ou moins le champ libre. De notre côté, nous pouvons vous fournir des données analytiques solides sur les sujets qui vous intéressent en priorité et nous sommes tout à fait disposés à écouter vos exhortations en ce qui concerne nos décisions d'orientation.

Si c'est cela à quoi vous pensiez en matière d'initiatives, nous serions très heureux que le Comité joue un rôle comme celui-là. Si le député songe à faire venir des témoins parmi les bénéficiaires de nos programmes, notamment la BFD, il appartient au président et au Comité d'en décider. Pour cela aussi nous serons à votre disposition. Vu l'évolution des conditions du marché au pays et à l'étranger et l'inefficacité des méthodes de prestation de nos programmes, nous sommes un peu pressés d'achever ces examens, de formuler des recommandations qui agréent au ministre et au Cabinet et de procéder à ces changements.

Monsieur le président, même si le Comité constitue une dimension importante du processus d'établissement des orientations, je dois vous signaler que le temps presse, et je ne voudrais pas vous faire croire que nous avons tout notre temps, en tout cas, pas du point de vue du ministère. Le vôtre est peut-être tout différent, mais certains changements importants doivent être apportés si nous voulons que les programmes de développement industriel soient efficaces.

Le président: Je vous remercie beaucoup, monsieur Hession. Monsieur Harvey.

Mr. Harvey: Thank you, Mr. Chairman.

I want to congratulate the officials from the department for submitting such a clear brief outlining clearly focussed goals that are easily identifiable. It was pleasant reading. I note with satisfaction that you emphasize the importance of small

[Texte]

signalez l'importance des PME dans le développement économique du pays. Elles constituent l'une de nos principales ressources pour la création d'emplois.

Je suis également heureux d'apprendre que vous êtes en train de revoir le programme de développement économique des autochtones en fonction de leur objectif d'autonomie politique et dans le respect des initiatives locales. Je pense que ce sera une orientation fondamentale du ministère.

Vous parlez aussi de la diminution des ressources. Je suis persuadé que vous serez encore plus efficaces en décentralisant davantage les opérations, en simplifiant les programmes. C'est le PDIR, ce sont les programmes PARI, c'est la Banque fédérale de développement. On a une mission importante: concentrer les services que l'on offre à tous nos concitoyens.

Étant donné que ces nouvelles orientations m'intéressent beaucoup, dites-moi quand on peut s'attendre à avoir des choses concrètes. Quand pourra-t-on dire, dans nos comtés, qu'il va se passer telle chose?

Mr. Hession: Mr. Chairman, if our present schedule is maintained, as I reported yesterday, we would expect to have proposals for consideration of our Minister on both the Economic and Regional Development Agreement system, the so-called ERDA system, and indeed on the Industrial Regional Development Program, the IRDP program, within two months. One dimension contemplates very active consultation, both within government and between governments because, as you know, provinces have a significant interest in both subjects.

My Minister is currently planning to meet with his counterparts, Ministers of economic development in the provinces, in May. He has undertaken to report at that time the results of his own analysis. So to answer the member's question, if there is agreement to all of the proposed changes, to the extent that there are some, realistically we would look to the possibility of proposals to Parliament in the fall. That is on the assumption that there is legislative action required. If indeed there is no legislative action required, it could occur sooner.

My own assessment would be that before the end of this calendar year the necessary changes to improve the effectiveness of our programming should occur.

The Chairman: Thank you very much Mr. Harvey.

M. Harvey: Merci.

The Chairman: I have a series of questions. My first question relates to the introductory page of the Task Force on Departmental Directions.

• 1705

In paragraph 4 the first sentence is:

It was recognized that the department's current mandate encompasses two distinct functions, industrial development and regional co-ordination.

My question is why the word "co-ordination" was used, as opposed to "regional development".

[Traduction]

business for the economic development of Canada. They are a major source of job creation.

I am also happy to learn that you are currently reviewing the Native Economic Development Program in view of their goal for self-government and in accordance with local initiatives. I think this will be a major thrust for the department.

You also mention diminishing resources. I am convinced you will gain further effectiveness by decentralizing even more your operations and streamlining programs such as IRDP, IRAP and the Federal Business Development Bank. We have an important mandate: upgrade the delivery of services to all Canadians.

Since I have a keen interest in these new policy directions, can you tell me when we can expect something tangible? When will we be in a position to tell our constituents something will happen?

M. Hession: Si nous respectons notre échéancier, comme je l'ai dit hier, nous pensons pouvoir présenter au ministre nos propositions sur les ententes de développement économique régional, ce que l'on appelle le système EDER, et même sur le programme de développement industriel régional, le PDIR, d'ici à deux mois. Nous comptons tenir d'intenses consultations, aussi bien à l'intérieur du gouvernement qu'entre les gouvernements, puisque, comme vous le savez, les provinces s'intéressent de près aux deux sujets.

Mon ministre prévoit actuellement rencontrer ses homologues, les ministres du Développement économique des provinces, au mois de mai. Il leur a promis qu'il fera connaître à ce moment-là le résultat de sa propre analyse. Donc, pour répondre à la question du député, s'il y a une entente sur tous les changements proposés, on pourrait s'attendre à ce que des propositions soient faites au Parlement à l'automne. En supposant qu'il faille prendre des mesures législatives; sinon, cela pourrait être plus tôt.

D'après moi, ces améliorations devraient être apportées d'ici à la fin de l'année.

Le président: Je vous remercie monsieur Harvey.

Mr. Harvey: Thank you.

Le président: J'ai une série de questions. La première porte sur la première page de l'introduction au document intitulé: Groupe de travail sur les orientations du ministère.

La première phrase du quatrième paragraphe se lit comme suit:

Il a été reconnu que l'actuel mandat du ministère présente deux volets distincts: le développement industriel et la coordination régionale.

Pourquoi a-t-on opposé la «coordination» au «développement industriel»?

[Text]

Mr. Hession: As a matter of fact, for the purposes of our discussion now, as distinct from this study then, no distinction is necessary. I can, having read this report myself, explain why "co-ordination" was used. It happens to be the word used in describing the duties of the federal economic development co-ordinators. They do exist to co-ordinate the economic development activities of all departments in each region. So that would be the technical explanation. But I think for our purposes no such distinction is necessary.

Mr. Fraleigh: Mr. Chairman, will you identify where you are at?

The Chairman: I am sorry. It is the introductory page of the task force report. It follows the index. It follows the table of contents; the first line of the fourth paragraph.

Along the same line, on page 3, on the departmental role and the external environment, recommendation 1:

The emerging economic and political environment will create a substantial role for DRIE. There is nothing fundamentally wrong with our basic mission (opportunity cost-effective industrial growth or broad product line: intelligence, influence, services, incentives). We would simplify our lives immensely if we just acknowledged that.

What strikes me about the second sentence is the reference to cost-effective industrial growth. There is no reference to regional development in that sentence. It may be within the phrase, but there is no clear reference, at least, to regional development.

Mr. Hession: Yes; which is symptomatic, in many respects, of my own observations through the fall of 1986.

If we could turn away from the particulars here just for a moment and attempt to answer your question by reminding members that in setting out yesterday the mission statement, which was the utterance in the legislation from Parliament directing this department's purpose . . . in that statement, two distinct comments are made. First, we are to pursue the industrial growth and international competitiveness of Canadian industry. On the other hand, we are to accomplish regional economic development through our programming.

Going back to the creation of DRIE in 1982, which you recall included the merging of the Department of Regional and Economic Expansion with the Department of Industry, Trade and Commerce, at which point the trade function was excised from the department, a debate began at that time, as a practical matter within the department, and to a lesser extent perhaps within political circles. Concern was expressed as to the balancing of industrial development strategies, which contemplate a market-driven activity, as distinct from regional development, which recognizes legitimate and real disparities between the regions of Canada in the sharing of economic growth and economic wealth. In the latter it is, if not perceived, at times a matter of fact, that actions have been taken that appear to the pure industrial development specialist to be

[Translation]

Mr. Hession: De fait, pour les besoins de la discussion et hors du cadre de l'étude, aucune distinction ne s'impose. Comme j'ai lu le rapport, je peux vous dire pourquoi on a employé le mot «coordination». C'est le mot que l'on emploie pour décrire les fonctions des coordinateurs fédéraux du développement économique. Ils sont là précisément pour coordonner les activités de développement économique de tous les ministères dans chaque région. Voilà pourquoi. Mais pour notre discussion, la distinction n'est pas nécessaire.

M. Fraleigh: Monsieur le président, pourriez-vous nous dire où vous en êtes?

Le président: Désolé. Cela se trouve sur la première page de l'introduction au rapport du groupe de travail, après l'index, après la table des matières: la première ligne du quatrième paragraphe.

Dans la même veine, à la page 4, à propos du rôle du ministère et des facteurs externes, je lis la recommandation numéro 1:

Les facteurs économiques et politiques qui se font jour donneront au MEIR un important rôle à jouer. Il n'y a rien à redire au fondement même de notre mission (la croissance industrielle reposant sur l'exploitation efficace des débouchés qui se présentent) ou à notre vaste gamme de produits (renseignements, influence, services, stimulants). Le simple fait de reconnaître cette réalité nous simplifierait grandement la vie.

Ce qui me frappe dans la deuxième phrase, c'est cette allusion à la croissance industrielle reposant sur l'exploitation efficace des débouchés. On ne parle pas de développement régional. C'est peut-être sous-entendu, mais on n'en parle pas de façon explicite.

M. Hession: Oui, et cela rejoint dans une large mesure mes propres observations pendant l'automne 1986.

Si nous pouvions ne pas nous attarder aux détails pendant un moment, je pourrais essayer de répondre à votre question en rappelant aux députés que deux observations précises figuraient dans l'exposé du mandat présenté hier, qui reprenait la mission que le Parlement a confié dans la loi au ministère. En premier lieu, nous devons viser la croissance de l'industrie et la concurrence internationale de l'industrie canadienne. En second lieu, nous devons, par nos programmes, assurer le développement économique entre les régions.

Si l'on remonte à la création du MEIR en 1982, au moment où ont été fusionnés le ministère de l'Expansion économique régionale et le ministère de l'Industrie et du Commerce et où les fonctions commerciales ont été retirées au ministère, on se souviendra qu'il y a eu un débat sur des questions d'ordre pratique au sein du ministère, de même que, sous une forme peut-être atténuée, dans les milieux politiques. On se demandait quel devait être l'équilibre entre les stratégies de développement industriel, fondées sur le comportement du marché, et le développement régional fondé sur les disparités réelles entre les régions du pays et axé sur la répartition de la croissance et de la richesse économiques. Dans la poursuite du second objectif, il a semblé et, à l'occasion, il s'est avéré que, du point de vue du strict développement industriel, des décisions ont été

[Texte]

outside of a market-driven activity; not legitimate in that respect. That was the essence of the debate.

It is five years later. That debate is over in my department, although it is perhaps going to be difficult to eradicate it completely. We have to get on with the business of the department, which contemplates industrial development activity in every region of the country. It also contemplates the co-ordination—going back to the earlier point—of economic development programming of all other departments of the federal government.

• 1710

It contemplates integrating our efforts with the provincial programming aimed at the same economic development in each region. Therefore, there is evidence in this document of the continuation of the debate I mentioned, where one aspect is being emphasized over another. The management of the department under the clear direction of our Minister does not contemplate any conflict which is presumed between the two and therefore recognizes the legitimacy of the two.

We have a concern that the programming to give effect to good industrial development is not in our hands now. That has precipitated the reviews I described yesterday. We need better regional economic development programming. We need better industrial development programming.

The Chairman: Thank you. Would it be the mandate of your personnel in Ottawa, or perhaps in Toronto, to actively direct business people from outside the country who were making inquiries to an underdeveloped area of this country, perhaps northern Ontario, perhaps atlantic Canada? Would those personnel be authorized to suggest and promote one area of lesser economic in the country activity over another?

Mr. Hession: The simple answer is yes. However, in doing so, our officials in each region of the country make their recommendations or decisions, to the extent the authority is decentralized, on the basis of the full information available from the department as a whole. That could mean, for example, if the office in Newfoundland was contemplating providing incentives to an offshore operator to come to Newfoundland to create a business, and on the advice of the headquarters in Ottawa the suggestion is made the capacity in that industry nationally is already close to the limit, the decision would be likely on its merits to not do it.

There are legitimate pressures between the national interest in industrial development terms and the region's specific business opportunity. We try very hard to keep our officials well informed. We are moving to a regime which puts the decision-making in their hands more than has been the case in the recent past.

The Chairman: Thank you. As you know, I represent an area of this country which, for a very long time, has been a customer of the Government of Canada and a close watcher of the activities of DRIE and all the government departments involved in regional development. At present we are subject to and benefiting from a special tax regime, Entreprise Cape

[Traduction]

prises sans tenir compte du marché et n'étaient donc pas fondées. C'était là l'essentiel du débat.

Cinq ans ont maintenant passé. Dans mon ministère, le débat est maintenant terminé, même s'il sera peut-être difficile d'en faire disparaître toutes les traces. Le ministère doit s'atteler à sa tâche, qui est de favoriser le développement industriel dans toutes les régions du pays. Il doit aussi assurer la coordination, pour revenir à ce que je disais plus tôt, entre les programmes de développement économique de tous les autres ministères du gouvernement fédéral.

Le ministère cherche à intégrer ses efforts aux programmes des provinces axés sur le développement économique de chaque région. C'est pourquoi le document fait état de la poursuite du débat dont j'ai parlé tout à l'heure et dans lequel un aspect prend le pas sur l'autre. Sous la direction nette de notre ministre, le ministère n'envisage pas de conflit entre ces deux aspects et reconnaît donc que les deux sont fondés.

Ce qui nous inquiète, c'est que les programmes qui matérialiseraient un développement industriel valable ne sont pas entre nos mains. C'est ce qui est à l'origine des examens dont j'ai parlé hier. Il nous faut de meilleurs programmes de développement économique régional. Il nous faut de meilleurs programmes de développement industriel.

Le président: Je vous remercie. Est-il dans les attributions de vos employés, à Ottawa ou à Toronto, d'orienter les hommes d'affaires de l'étranger en quête de renseignements vers une région sous-développée du pays, comme le nord de l'Ontario ou les provinces de l'Atlantique? Vos employés sont-ils autorisés à faire la promotion d'une région économiquement faible particulièrement?

M. Hession: En un mot, oui. Toutefois, ce faisant, nos fonctionnaires dans chaque région recommandent ou décident, dans la mesure où les pouvoirs sont délégués, sur la foi de tous les renseignements dont le ministère dispose dans son ensemble. Par exemple, le bureau de Terre-Neuve pourrait songer à accorder des stimulants à un exploitant d'installations au large des côtes qui voudrait ouvrir une entreprise dans la province, et l'administration centrale, à Ottawa, pourrait faire savoir au bureau de Terre-Neuve qu'à l'échelle nationale, cette industrie est déjà proche de la limite, et que, dans un cas comme celui-là, la décision pourrait être de ne pas aller de l'avant.

En matière de développement industriel, il existe des tiraillements tout à fait normaux entre l'intérêt national et l'intérêt régional. Nous faisons tout ce que nous pouvons pour tenir nos fonctionnaires informés. Dorénavant, ils disposeront de plus de pouvoir de décision.

Le président: Merci. Comme vous le savez, je représente une région du pays qui, depuis très longtemps, vit de l'aide de l'État et suit de près les activités du MEIR et de tous les autres ministères qui participent au développement régional. À l'heure actuelle, nous profitons d'un régime fiscal spécial, appelé Entreprise Cap-Breton. Je voudrais connaître quelles

[Text]

Breton. I would like an assessment of the reasons for setting up Enterprise Cape Breton, the reasons for choosing the tax credit and perhaps a comparison of the tax credit with the IRDP program. I realize we have the topped up IRDP as well, but just the merits of each one and perhaps the merits of Enterprise Cape Breton...

Mr. Hession: Mr. Chairman, in answering your question, I am sure you would permit me the opportunity to provide a more thoughtful and perhaps written response. I have looked into the matter myself, accepting the obvious value of doing the programming which works most effectively in particular regions of the country.

I wish to draw a distinction between the programming in Cape Breton and the recognition by the then Minister. My own analysis can support the compelling need for very special attention in Cape Breton. I think it is obvious. In response to the broadest aspect of your question, perhaps it was the beginning of a recognition by the government to put the greatest emphasis in the areas of greatest need.

On the other side is the particular programming modalities: the IRDP, Enterprise Cape Breton, the topping-up assistance and the tax credit.

• 1715

It is frankly too soon to say whether that mix is the right mix for Cape Breton. On the other hand, it is perhaps evident to you, as it is to perhaps myself, Mr. Chairman, that at the time the decisions were made those were the program modalities either in existence or that were easiest to put into place, if you wish. I would suggest it is in our best interests, certainly yours and ours, to let some time pass to judge whether they are indeed the right mix in purely market terms.

The Chairman: Thank you very much. Another experience I have had with business people is following the applications for IRDP assistance, for example, through the system. I do not know how many levels it has to go through. Someone down in Port Hawkesbury applies for an IRDP grant... there is an officer in Halifax. Is there a structure, a line... it must hit 10 desks before it gets approved? Is there a rule somewhere which dictates how many desks the file will hit before getting signed by the Minister?

Mr. Hession: Yes, there is, and the rule as you describe it, Mr. Chairman, is really a function of the value of the contribution. The higher the value, the more thorough, if you wish, in terms of the levels of approval is the process.

If you are asking if it is a complex, lengthy, difficult, if you like, application and approval process; yes, it is. Indeed, as I tried to explain yesterday, we are actively—not just for IRDP but for all of our programs; most notably, the Atlantic Enterprise Program—looking at all means that are prudent to as much simplification and rapidity of approval as we can.

It is my understanding that the government will soon be announcing the changes to the Atlantic Enterprise Program which is indicative, as a matter of fact, of the management's

[Translation]

sont les raisons qui ont abouti à la création de ce régime, pourquoi on a choisi un dégrèvement fiscal, et je voudrais que vous le compariez au PDIR. Je sais qu'il y a le PDIR d'appoint, mais peut-être pourriez-vous seulement comparer les deux...

M. Hession: Vous voudrez bien, j'espère, me laisser la possibilité de vous donner une réponse plus complète par écrit. Je me suis penché sur cette question moi-même, pour tenter de déterminer quel genre de programme donne les meilleurs résultats dans telle ou telle région du pays.

Je voudrais établir une distinction entre le programme au Cap-Breton et les mesures spéciales prises par l'ancien ministre. Les analyses que j'ai faites moi-même indiquent qu'il y a tout lieu d'accorder une attention spéciale au Cap-Breton. Je pense que c'est évident. Pour répondre à la question de principe que vous avez posée, peut-être était-ce que le gouvernement reconnaissait qu'il fallait mettre l'accent là où le besoin se faisait le plus sentir.

Par ailleurs, il y a les modalités de chaque programme: le PDIR, Enterprise Cap-Breton, l'aide d'appoint et le dégrèvement fiscal.

Honnêtement, il est trop tôt pour dire si le dosage est celui qui convient au Cap-Breton. Par contre, il faut savoir qu'au moment où ces décisions ont été prises, il s'agissait là des programmes qui existaient ou qui étaient des plus faciles à mettre en place. Aussi bien pour vous que pour nous, je pense qu'il vaudrait mieux laisser s'écouler un peu de temps avant de nous prononcer.

Le président: Merci beaucoup. Dans mes rapports avec les gens d'affaires, j'ai vu quelle filière il fallait suivre pour demander de l'aide en vertu du PDIR. Je ne sais pas combien il y a de paliers. Quelqu'un fait une demande à Port Hawkesbury... l'agent est à Halifax. Quelle est la filière? Est-ce que cela passe par 10 endroits différents? Y a-t-il une règle, quelque part, qui détermine combien de paliers il faut avant de se rendre jusqu'au ministre?

M. Hession: Oui, cela dépend du montant de la demande. Plus la somme est élevée, plus la filière est compliquée.

Si vous me demandez si c'est complexe, long, ardu, je vous répondrai que oui. Comme j'essayais de vous le dire hier, dans le cas de tous nos programmes, le PDIR, le programme pour l'Atlantique, nous cherchons des moyens de simplifier et d'accélérer les choses, tout en restant prudents sur le plan financier.

Je crois savoir que le gouvernement annoncera sous peu les changements au Programme Entreprise Atlantique, ce qui montre que nos dirigeants veulent simplifier davantage les programmes.

[Texte]

intention to simply do better in terms of easing the complexity of the program delivery.

The Chairman: What is the source of these criteria about approval and whether it can be approved? Is that in Treasury Board or is it internal policy?

Mr. Hession: It is essentially internal policy, Mr. Chairman.

The Chairman: I have one other question that relates to the Native Economic Development Program. I noticed some figures pertaining to the program and I noticed that in Atlantic Canada there did not appear to be much sourcing from our native groups there. Am I correct in this conclusion?

Mr. Hession: John?

Mr. Mihalus: The level of support in Atlantic Canada has not been as high, but it is still quite within the proportion of the actual amount of the native community in Atlantic Canada relative to the national scope.

The Chairman: On a per capita basis?

Mr. Mihalus: It is fairly close, yes.

The Chairman: What has been the extent of the departmental involvement in the consultations relating to the Atlantic Enterprise Agency or whatever name it will bear?

Mr. Hession: As I recall, about six weeks ago I met with Mr. Savoie, whom you know has been commissioned to pursue the matter. I am aware that one other official of my department has had a similar interview. I anticipate a second interview with him momentarily.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Fraleigh, do you have any further questions?

Mr. Fraleigh: I am wondering where we are going from here regarding the review process. I guess this is for us to decide and does not include the witnesses. I want to thank the witnesses on my behalf for the information.

• 1720

I have one request. Can it be circulated to the committee in just as precise a form as you responded to my questions—the questions I raised on the NEDP? In other words, the amounts and the way you gave them, contracted approval and waiting, the operating side, the total dollars expended in putting that in place, and what percentage of that was spent on consultants, and the customer side, and what percentage of that is—can I have that?

Mr. Hession: Yes, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much. I would like to say, in thanking the witnesses, that as a Member of Parliament who has dealt considerably with the departmental personnel, I can say I have been very impressed with the quality of the people within the department, their level of expertise, and interest. I believe that, like many people, I had certain preconceptions

[Traduction]

Le président: D'où viennent les critères qui servent à déterminer si une demande sera approuvée? Est-ce que cela vient du Conseil du trésor ou du ministère?

M. Hession: Du ministère.

Le président: J'ai une autre question, cette fois-ci au sujet du Programme de développement économique des autochtones. J'ai relevé quelques chiffres, et il ne semble pas y avoir beaucoup de financement pour les autochtones de l'Atlantique. Est-ce que j'ai raison?

M. Hession: John?

M. Mihalus: Les contributions ne sont pas aussi élevées dans les provinces de l'Atlantique, mais elles sont proportionnelles à la taille des collectivités autochtones de cette région par rapport au reste du pays.

Le président: Par habitant?

M. Mihalus: Tout proche.

Le président: Dans quelle mesure le ministère a-t-il participé aux consultations autour du Programme Entreprise Atlantique?

M. Hession: Si mes souvenirs sont bons, j'ai rencontré M. Savoie il y a à peu près six semaines; c'est lui qui a été chargé de ce dossier. À ma connaissance, un autre fonctionnaire du ministère a eu une entrevue semblable. Je compte le rencontrer une autre fois sous peu.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Fraleigh, avez-vous d'autres questions?

M. Fraleigh: Je me demande seulement ce que nous allons faire à propos du processus d'examen. Je pense que c'est une décision qui nous appartient et n'a pas à faire intervenir les témoins. Je voudrais remercier les témoins de ces renseignements.

J'aurais une demande à formuler. Pourriez-vous présenter ces réponses, celles aux questions que j'ai posées à propos du développement économique des autochtones, d'une façon aussi précise que lorsque vous avez répondu à mes questions? Autrement dit, je voudrais savoir à combien se sont élevés ces crédits, quelle forme ils ont revêtue, combien de projets ont été approuvés et combien attendent une décision, à combien s'élèvent les dépenses de fonctionnement, quel pourcentage de cette somme a été versé à des experts—conseil, quels en sont les clients, quel pourcentage cela représente—puis-je avoir tous ces renseignements?

M. Hession: Oui, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie infiniment. Je voudrais ajouter, en remerciant les témoins, que j'ai souvent eu affaire au personnel des ministères en ma qualité de député, et je dois dire que j'ai été impressionné par le savoir et l'intérêt manifestés par les fonctionnaires de ce ministère. Je suppose, comme

[Text]

about some of those things, and I happen to believe there is a tremendous human resource there.

I also happen to believe, as we do, that there are some very serious structural problems that impair the full utilization of that resource, and I think there is certainly agreement on that. I just hope we can solve it. Thank you.

The meeting is adjourned.

[Translation]

beaucoup d'autres, que j'avais certains préjugés, mais je ne doute plus de la compétence des employés du ministère.

Je crois aussi, et d'autres l'ont noté, qu'il existe de très graves problèmes structurels qui entravent leur travail, et je crois que nous sommes tous d'accord là-dessus. J'espère simplement que nous arriverons à les résoudre. Je vous remercie.

La séance est levée.



If undelivered, return **COVER ONLY** to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette **COUVERTURE SEULEMENT** à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Raymond V. Hession, Deputy Minister;

Guy Levesque, Assistant Deputy Minister, Small Businesses;

John Mihalus, Executive Director, Native Economic Development Program;

J. Brian Salley, Assistant Deputy Minister, Policy and Evaluation.

TÉMOINS

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Raymond V. Hession, sous-ministre;

Guy Levesque, sous-ministre adjoint, Petites entreprises;

John Mihalus, directeur exécutif, Programme de développement économique des autochtones;

J. Brian Salley, sous-ministre adjoint, Politique et évaluation.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 7

Tuesday, February 10, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 7

Le mardi 10 février 1987

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Regional Industrial Expansion

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), an examination of Investment Canada

CONCERNANT:

En vertu de l'article 96(2) du Règlement, examen portant sur Investissement Canada

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

MEMBERS

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

MEMBRES

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 10, 1987
(11)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:40 o'clock p.m. this day in room 705, 151 Sparks Street, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Acting Member present: Alfonso Gagliano for Brian Tobin.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Investment Canada: Paul Labbé, President; Ruth Hubbard, Executive Vice-President; Gordon H. Dewhirst, Vice-President, Investment Review Division.

Pursuant to its mandate under Standing Order 96(2), the Committee proceeded to the examination of Investment Canada.

Paul Labbé made a statement and, with the other witnesses, answered questions.

At 5:28 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 10 FÉVRIER 1987
(11)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 40, dans la pièce 705, au 151 de la rue Sparks, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Membre suppléant présent: Alfonso Gagliano remplace Brian Tobin.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la firme Investissement Canada: Paul Labbé, président; Ruth Hubbard, vice-présidente exécutive; Gordon H. Dewhirst, vice-président, Division de l'examen des investissements.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité entreprend d'examiner la firme Investissement Canada.

Paul Labbé fait une déclaration, puis lui-même et les autres témoins répondent aux questions.

À 17 h 28, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Tuesday, February 10, 1987

• 1539

The Chairman: Order, please.

I would like to begin the meeting by welcoming our witnesses from Investment Canada. We have Mr. Paul Labbé, President of Investment Canada; Ruth Hubbard, Executive Vice-President; and Gordon Dewhirst, Vice-President, Investment Review Division. I would like to welcome the witnesses and invite Mr. Labbé to make an opening statement, which he has prepared for the benefit of the committee.

Thank you.

• 1540

Mr. Paul Labbé (President, Investment Canada): Thank you very much, Mr. Chairman and members of the committee. We thank you for the invitation to come and explain to you what we have been doing. Before getting into the questions I would like to say a few words about the context in which we are operating internationally and some of the issues we face. I will talk to you then, briefly, about the organization or the re-organization we have carried out within the agency and mention some of the realizations we have been able to achieve that we believe are significant.

First the context. Throughout our history Canadians have used international savings really to finance our economic and technical development and traditionally we have not had to work very hard to attract those investments. They have sort of flowed naturally here, but this is no longer the case. We have had to adjust really to a new set of realities in the world, because both the source of investments and the destination of international investments have changed significantly over the past decade or so.

The United States and the United Kingdom used to be by far the largest supplier of foreign direct investment among the OECD countries. Indeed, in the latter part of the 1960s and early 1970s, they provided about 77% of total foreign direct investment. That has shrunk to about 33% in the last few years. The other reality is that Japan now has surpassed the United States as the greatest single source of new international investment. Furthermore, Japan, West Germany, France, the Netherlands and Canada, as a group, now account for about 50% of the total foreign direct investment that flows around the world.

As well, the United States has become the primary destination for foreign direct investment. They used to be one of the main suppliers. Now, most of the foreign direct investment is going to the United States. A number of other industrialized countries, and newly industrialized countries, have become fierce competitors for that flow of investment. We used to be among the top five recipients of foreign direct investment, but by the first part of the 1980s we had dropped to below ten. So the reality is that the growth is decreasing, the sources have

TÉMOIGNAGES

*(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le mardi 10 février 1987

Le président: La séance est ouverte.

Je voudrais tout d'abord souhaiter la bienvenue à nos témoins d'Investissement Canada. Nous accueillons M. Paul Labbé, président d'Investissement Canada; Ruth Hubbard, vice-présidente exécutive, et Gordon Dewhirst, vice-président de la Division de l'examen des investissements. Je souhaite la bienvenue aux témoins, et j'invite M. Labbé à nous lire la déclaration préliminaire qu'il a préparée pour la gouverne des membres du Comité.

Merci.

M. Paul Labbé (président, Investissement Canada): Merci beaucoup, monsieur le président et messieurs les membres du Comité. Nous vous remercions de nous avoir invités à venir nous expliquer nos activités. Avant de passer aux questions, j'aimerais dire quelques mots sur le contexte qui a présidé à l'établissement d'Investissement Canada et sur les questions qui lui ont été confiées. Je parlerai ensuite brièvement de la réorganisation que nous avons effectuée au sein de l'agence et de ses réalisations les plus importantes.

Premièrement, le contexte. Tout au long de leur histoire, les Canadiens se sont servis de l'épargne internationale pour financer le développement économique et technologique du pays, et nous n'avons jamais eu à travailler très fort pour attirer ce capital. Aujourd'hui, la situation est bien différente. Le Canada a dû s'adapter à de nouvelles réalités internationales. Les sources et les destinations internationales ont changé de façon importante au cours de la dernière décennie.

Les États-Unis et le Royaume-Uni étaient autrefois les sources les plus importantes d'investissement de l'OCDE; en effet, à la fin des années 60 et au début des années 70, ces deux pays comptaient ensemble pour environ 77 p. 100 de tout l'investissement étranger direct. Aujourd'hui, ces deux pays ne comptent plus que pour environ 33 p. 100 de celui-ci. Par ailleurs, le Japon a dépassé les États-Unis en tant que plus importante source de nouvel investissement international. De plus, le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, la France, les Pays-Bas et le Canada fournissent maintenant plus de 50 p. 100 de tout l'investissement direct étranger.

Les États-Unis sont également devenus la principale destination de l'investissement international. Ils en étaient autrefois les principaux fournisseurs, alors que maintenant, c'est là que se fait la plupart de l'investissement étranger direct. Plusieurs autres pays industrialisés ou nouvellement industrialisés livrent une concurrence acharnée pour cet investissement. Le Canada était autrefois l'une des cinq plus importantes destinations d'investissement, mais depuis le milieu des années 80, nous ne figurons même plus parmi les dix

[Texte]

changed, the direction has changed, all of which is creating a number of issues and problems that Canada has to face.

First, I guess it means we have to fight harder to maintain our share of foreign direct investment. Second, the competitors that we face for investment are qualitatively different. We are not just dealing with developed countries; we are dealing with developing countries and, indeed, some of the newly industrialized developed countries.

We also have a new set of determinants for investment. The newly industrialized countries have an advantage over the industrialized countries for producing consumer durables. Consider, for example, the case of South Korea and the success it has had with products such as televisions, VCRs and automobiles; and we can talk about Brazil and Mexico as well in that particular context.

In major industrialized countries we find that corporate profitability is tied more than ever to the ability to compete in a technologically intensive environment. Consequently, the acquisition and improvement of research capabilities, technical and innovative, and production know-how are becoming increasingly important determinants of investment in major industrialized countries.

More than ever, corporations invest to increase or improve their knowledge base rather than simply increase or improve their plant and equipment. The cost of R and D has grown dramatically. For example, in 1980 it cost \$8.5 million to develop a standard chip, a 16K chip. In 1985 it cost \$40 million to replace its standard replacement, which was the 256K chip. So the cost of developing new technology is very, very high.

In addition to that, many of today's products incorporate several kinds of different technologies. Take today's car. That incorporates micro chips and composite materials and at the same time the manufacturers have to deal with very new and complex assembly processes. They are not just dealing with one product or one technology; they are dealing with several technologies coming together at the same time, which makes it difficult for manufacturers.

With the soaring costs of R and D, the development of products that incorporate several types of technology, and the accelerating rate at which technology becomes obsolete, we find internationally more and more firms are opting for various forms of industrial co-operation and joint-venturing than trying to go it alone. That is part of the international context in which we Canadians have to operate. Even the largest firms, for example, such as IBM and General Motors, have found it useful and necessary, in many regards, to enter joint ventures.

[Traduction]

premières. Donc, en fait, le taux de croissance de l'investissement régresse, les sources, ainsi que les destinations, ont changé, et tous ces facteurs créent certains problèmes pour le Canada.

Premièrement, cela signifie que nous devons nous battre plus fort pour maintenir notre part de l'investissement international. Deuxièmement, notre concurrence est maintenant différente du point de vue qualitatif. Elle ne vient pas seulement des pays industrialisés, mais aussi des pays en voie de développement et de certain des pays nouvellement industrialisés.

Les facteurs déterminants de l'investissement sont également différents. Les pays nouvellement industrialisés détiennent maintenant un avantage sur les pays industrialisés en ce qui a trait à la production de biens de consommation durables. Mentionnons, entre autres, le succès de la Corée du Sud avec des produits comme les téléviseurs, les vidéoscopes et les automobiles. Songeons également au Brésil et au Mexique.

Dans les principaux pays industrialisés, la rentabilité des sociétés est liée plus que jamais à la capacité de soutenir la concurrence dans un environnement de haute technologie. Par conséquent, l'acquisition et l'amélioration de la capacité de recherche, de l'innovation technique et des connaissances du processus de production deviennent des déterminants de plus en plus importants de l'investissement dans les principaux pays industrialisés.

Les sociétés investissent plus que jamais pour élargir ou améliorer leur base de connaissances, et non seulement pour augmenter ou améliorer leurs usines et leur matériel. Cependant, les coûts de la R-D ont augmenté substantiellement. Par exemple, dans les années 80, la mise au point de la puce de silicone de 16K a coûté 8,5 millions de dollars. En 1985, la production de la nouvelle puce de 256K a coûté 40 millions. L'élaboration de nouvelles technologies coûte donc extrêmement cher.

De plus, un grand nombre de produits comprennent divers éléments issus de technologies nouvelles. Par exemple, la voiture d'aujourd'hui contient des micro-puces et des plastiques composites. Les fabricants doivent aussi intégrer de nouveaux procédés d'assemblage très complexes. Ils doivent absorber non pas un produit ou une technique, mais un ensemble de technologies à la fois.

Avec l'augmentation croissante des coûts de R & D, le développement de produits réunissant divers genres de technologies, ainsi que l'accélération du taux d'obsolescence de l'équipement, de plus en plus d'entreprises optent pour diverses formes de collaboration industrielle, comme les coentreprises. Cela fait partie du contexte international où les Canadiens doivent livrer concurrence. Même les sociétés les plus importantes, comme IBM et General Motors, ont dû opter pour des coentreprises.

[Text]

These forms of investment allow firms to share the high risks and costs of research and product development and to bring products to major international markets as rapidly as possible; you find that once you have developed these new products, you have to capture the market very, very quickly, because somebody else is developing a replacement. Unless you can capture the market quickly to capitalize on your research costs, you do not get your investment back. This is another reason why people are joint-venturing more than they were in the past.

Joint ventures are becoming an increasingly important option for international businesses, and they can help Canadian firms gain access to state-of-the-art technologies, know-how, and new markets, as well as share the costs of risk, of research, and of product development, without necessarily the loss of control associated with classic forms of foreign direct investment. A recent example of this is the proposed joint venture between Bombardier and Daihatsu, which would provide strategic advantages for both firms.

In addition to the change in the forms of investment, the operations of international firms have changed. Increasingly we find that multinational operations are rationalizing their production activities on a global scale, with a greater emphasis on innovation and entrepreneurship to enhance their international competitiveness. They are creating integrated networks of affiliates, in which a subsidiary in one country specializes in the production of components used to produce a final product in another country. One implication of this trend is that investment decisions in Canada now are increasingly being determined by North American and global market developments than strictly by domestic considerations.

To attract investment in today's international environment, countries must be able to offer a competitive infrastructure and an environment that can nurture and sustain technology-driven industries. Furthermore, they must be open to support beneficial partnerships between their own firms and firms of other countries.

The Investment Canada Act was the first major legislative response by the government to the new international investment environment. The previous investment legislation, the Foreign Investment Review Act, was based on the premise that the level of foreign control was a matter of national concern. The Investment Canada Act is based on the premise that investment by Canadians and non-Canadians is vital to economic growth, new employment opportunities, and technological progress.

The Foreign Investment Review Agency had a mandate to screen investment by non-Canadians. Investment Canada has a three-fold mandate: to carry out research and to provide policy advice on matters that affect investment; to encourage and facilitate investment in Canada by Canadians and non-Canadians; and, as you know, to review certain major invest-

[Translation]

Ces formes d'investissement permettent aux sociétés de partager les risques et les coûts élevés de la recherche et du développement des produits, et de lancer le plus rapidement possible leurs produits sur les marchés internationaux les plus importants; en effet, ces nouveaux produits mis au point, il faut pénétrer le marché dans le plus bref délai, parce que quelqu'un d'autre est déjà en train de développer un produit de remplacement. Il faut donc rentrer le plus rapidement possible dans ses frais de recherche, ou récupérer son investissement. C'est une autre raison pour laquelle il y a plus de coentreprises maintenant que par le passé.

Les coentreprises deviennent une forme d'investissement de plus en plus importante pour les entreprises internationales. Elles peuvent donner aux sociétés canadiennes accès à des technologies et des connaissances de pointe, ainsi qu'à de nouveaux marchés, tout en permettant le partage des coûts et des risques de la recherche et du développement des produits, et en évitant la perte de contrôle liée aux formes classiques de l'investissement direct étranger. Un exemple récent de ce phénomène est la coentreprise proposée entre Bombardier et Daihatsu, qui apportera des avantages stratégiques aux deux sociétés.

En plus de ces changements dans la forme de l'investissement, on observe une évolution de la nature des activités des sociétés multinationales. De plus en plus, les multinationales rationalisent leurs activités de production à l'échelle globale, et mettent davantage l'accent sur l'innovation et sur l'esprit d'entreprise afin d'améliorer leur compétitivité internationale. Elles créent des réseaux intégrés au sein desquels des filiales spécialisées produisent des composantes utilisées à la production finale dans un autre pays. Une des retombées de cette pratique est que les décisions d'investissement au Canada se fondent de plus en plus sur des facteurs liés aux marchés nord-américain et mondiaux, et non seulement canadien.

Dans le climat international d'aujourd'hui, s'ils veulent réussir à attirer l'investissement, les pays doivent être en mesure d'offrir une infrastructure compétitive et un environnement qui favorisent et soutiennent les industries à haute technologie. De plus, ils doivent être prêts à encourager et à appuyer la formation d'alliances avantageuses entre leurs entreprises et celles d'autres pays.

La Loi sur Investissement Canada a été la première importante réponse législative du gouvernement au nouvel environnement international de l'investissement. L'ancienne loi sur l'investissement, la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, était fondée sur le principe que le niveau du contrôle étranger était un sujet d'inquiétude nationale. La Loi sur Investissement Canada est fondée sur le principe que l'investissement par des Canadiens et des non-Canadiens est vital à la croissance économique, à la création d'emplois et au progrès technologique.

Le mandat de l'Agence de l'investissement étranger était de tamiser les investissements par des non-Canadiens. Le mandat d'Investissement Canada comprend trois volets: effectuer de la recherche et fournir des avis sur des questions liées à l'investissement; encourager et faciliter l'investissement par des Canadiens et des non-Canadiens; et, comme vous le savez,

[Texte]

ments by non-Canadians to ensure that they are of net benefit to Canada.

A number of countries have established organizations to promote investment. For example, the United Kingdom has established an Invest in Britain Bureau. Similar agencies exist in most of the states of the United States, and indeed in most of the countries of Europe. Canada's competitors for international investment are aggressive and well-organized. The days have gone when Canada can passively attract massive flows of investment. There are new players in the field, and they are actively pursuing the international capital we have traditionally tapped.

To carry out its mandate as effectively as possible, and to take full advantage of the resources available within the federal government, Investment Canada chairs a steering committee of deputy ministers of the Departments of External Affairs and Regional Industrial Expansion. The Departments of Employment and Immigration and Finance also participate in the work of that steering committee.

The steering committee ensures that the investment development initiatives of the Government of Canada are coherent and effective. The committee also ensures that the advice provided to Ministers concerning investment development reflects the views of all relevant departments of the federal government.

Investment Canada also consults extensively with the provincial governments. We have worked closely with them in investment development activities.

• 1550

For example, we collaborated with Alberta and the Independent Petroleum Association of Canada in producing seminars in Europe and in the United States to try to attract investment to the petroleum industry. We worked as well in seminars with a number of provinces in Korea, for example, and we also participated and helped the Province of Ontario in Mr. Peterson's visit to Japan last September. We were part, if you want, of the efforts in Davos of Mr. Bourassa just very recently. We are therefore working very closely with the provinces.

Let us talk about the organization, if you want. It is not a large organization. We have 127 people in the organization, and we are divided into five administrative units. We have the Investment Research and Policy Division, the Investment Development Division, the Investment Review Division, the Corporate Secretary Division, and the Corporate Services Division. I will quickly go through those various divisions so you have an understanding of how they work and what their responsibilities are.

The Investment Research and Policy Division systematically monitors the investment environment in Canada and in selected foreign jurisdictions with which we compete for investment. It analyses Canadian and foreign initiatives, laws, regulations, and policies that affect investment. It carries out

[Traduction]

faire l'examen de certains investissements importants effectués au Canada par des non-Canadiens afin d'assurer qu'ils apportent un avantage net au Canada.

Plusieurs autres pays ont mis sur pied des organismes visant à promouvoir les investissements. Par exemple, le Royaume-Uni a fondé le *Invest in Britain Bureau*. On trouve des agences similaires dans la plupart des États américains, ainsi que des pays européens. Les compétiteurs du Canada pour l'investissement international sont dynamiques et bien organisés. L'époque où le Canada pouvait attirer des flux considérables d'investissement sans lever le petit doigt est révolue. De nouveaux intervenants s'emploient activement à solliciter le capital qui nous était autrefois destiné.

Afin de réaliser son mandat de façon aussi efficace que possible, et d'exploiter pleinement les ressources du gouvernement fédéral, Investissement Canada préside un comité directeur de sous-ministres des ministères des Affaires extérieures et de l'Expansion industrielle régionale. Les ministères de l'Emploi et de l'Immigration et des Finances participent régulièrement aux travaux de ce comité directeur.

Le comité directeur voit à ce que les initiatives de développement de l'investissement entreprises par le gouvernement du Canada soient cohérentes et efficaces. Le comité veille également à ce que les avis fournis aux ministres concernant le développement de l'investissement traduisent les points de vue de tous les ministères fédéraux concernés.

Investissement Canada tient également des consultations régulières avec les gouvernements provinciaux. Nous avons également travaillé en collaboration étroite avec eux à des activités de développement de l'investissement.

Ainsi, nous avons collaboré avec l'Alberta et l'Association des producteurs de pétrole indépendants du Canada à des séminaires de promotion de l'investissement en Europe et aux États-Unis. Nous avons participé également à des séminaires en collaboration avec certaines provinces en Corée, par exemple, et nous avons prêté assistance à la province de l'Ontario lors du séjour de M. Peterson au Japon, en septembre dernier. Nous avons aussi collaboré tout récemment aux efforts de M. Bourassa à Davos. Nous travaillons donc en étroite collaboration avec les provinces.

Parlons maintenant de l'organisation, si vous le voulez bien. Elle n'est pas grande; nous comptons 127 employés qui sont divisés entre cinq unités administratives. Nous avons la Division de la recherche et des politiques sur l'investissement, la Division du développement de l'investissement, la Division de l'examen des investissements, le Bureau du secrétaire général, et la Division des services généraux. Je vous décrirai brièvement le rôle et les activités de ces divisions.

La Division de la recherche et des politiques étudie de façon systématique le climat de l'investissement au Canada et dans certains pays étrangers qui nous font concurrence pour l'investissement. Elle effectue des analyses d'initiatives canadiennes et étrangères, des lois, des règlements et des

[Text]

research and supports other Investment Canada initiatives as well—the review side and the promotion side.

Our research people are examining, for example, sources of investment, the characteristics and strengths of Canada's investment environment, joint ventures and strategic alliances both in Canada and abroad, business incubators in Canada and how they can help develop enterprises, and the importance of investment to Canada's international competitiveness. The Investment Research and Policy Division also formulates policy proposals and provides advice on a range of policy issues related directly to investment.

The Investment Development Division promotes investment in Canada by Canadians and non-Canadians and offers services to facilitate investment. In consultation with other federal departments and with provincial governments, it develops and implements domestic and international investment strategies and activities and provides information and other counselling services to investors and to their intermediaries, the lawyers, the accountants, and other business consultants who are active there.

One of the first major investment development initiatives was to organize a series of seminars across Canada in collaboration with the Canadian Chamber of Commerce. In addition to explaining the new investment policy to the Canadian business community, these seminars were designed to provide useful information on how to take advantage of technological transfers and the various forms of industrial co-operation, such as joint ventures. In addition to organizing and participating in such seminars, the Investment Development Division is responsible for communications initiatives, including publications—we have a number of publications around here; I am sure most of you have seen them, but we have some samples here if you want—advertising, media relations, speech writing, communications and planning strategies.

Investment Canada's participation in ministerial and other major investment missions include major business conferences such as *The Financial Post* conference that was held in London last March; the Association for Corporate Growth conference that was held in Phoenix last April; the World Economic Forum symposium that is held in Switzerland every year—we just came back from that—and investment seminars that are organized by Canadian posts and strategically important markets such as London, Paris, Bonn, Tokyo, New York, and Los Angeles. In consultation with other federal departments and the provincial governments, we are defining and implementing a domestic investment development plan, so we will be working very closely with the provinces as well. That division is also responding to over 3,500 inquiries a year for information and assistance concerning the Investment Canada Act and investment opportunities in Canada, as well

[Translation]

politiques qui influencent l'investissement et elle effectue des recherches et soutient les autres activités d'Investissement Canada—du côté de l'examen et de la promotion.

Ainsi, nos chercheurs étudient les secteurs suivants: les sources de l'investissement, les caractéristiques et les points forts du climat de l'investissement canadien, les contreparties et les alliances stratégiques au Canada et à l'étranger, les incubateurs d'entreprises au Canada et comment ils peuvent susciter la création d'entreprises, et l'importance de l'investissement en ce qui a trait à la compétitivité internationale du Canada. La Division de la recherche et des politiques sur l'investissement formule également des propositions de politiques et fournit des avis sur un éventail de questions de politiques liées à l'investissement.

Notre Division du développement de l'investissement fait la promotion de l'investissement au Canada par des Canadiens et des non-Canadiens et offre des services visant à faciliter l'investissement. En consultation avec d'autres ministères fédéraux et les gouvernements provinciaux, elle élabore et met en oeuvre des stratégies et des activités liées à l'investissement intérieur et international et fournit des renseignements et d'autres services aux investisseurs et à leurs intermédiaires, les avocats, les comptables et autres experts-conseil oeuvrant dans ce domaine.

Une des premières grandes activités de la Division du développement de l'investissement a été d'organiser, en collaboration avec la Chambre de commerce du Canada, une série de séminaires dans diverses régions du Canada. En plus d'expliquer aux hommes d'affaires la nouvelle politique sur l'investissement, les séminaires visaient à fournir des renseignements utiles sur la façon de profiter des transferts de technologie et de diverses formes de collaboration industrielle, comme les contreparties. En plus d'organiser ces séminaires et d'y participer, la Division du développement de l'investissement est chargée de s'occuper des initiatives de communication, notamment des publications—nous avons apporté quelques exemplaires de ces publications, même si vous les avez déjà vues—de la publicité, des relations avec les médias, des discours, et d'élaborer des plans et des stratégies de communication.

Elle doit aussi organiser la participation d'Investissement Canada aux missions ministérielles et autres grandes missions sur l'investissement, aux conférences d'affaires importantes, comme la conférence du *Financial Post*, tenue à Londres en mars dernier; celle de l'*Association for Corporate Growth*, tenue à Phoenix en avril dernier; le symposium du Forum économique mondial, qui a lieu en Suisse chaque année—nous en revenons—ainsi qu'aux séminaires sur l'investissement organisés par nos ambassades et consulats situés à des endroits d'importance stratégique comme Londres, Paris, Bonn, Tokyo, New York et Los Angeles. En consultation avec d'autres ministères fédéraux et les gouvernements provinciaux, nous définissons et mettons en oeuvre un plan de développement de l'investissement au Canada; nous collaborons donc très étroitement avec les provinces également. Cette division répond également chaque année à plus de 3,500 demandes d'information et d'assistance concernant la Loi sur Investisse-

[Texte]

as facts and figures on Canada as a place to invest and to do business.

The Investment Review Division is responsible for reviewing significant investments by non-Canadians. Under the Investment Canada Act, most investments by non-Canadians require only a simple notification, which is a brief statement of the nature and the size of the investment. However, the following investments are subject to review: all direct acquisitions of control by non-Canadians of Canadian businesses that have assets of more than \$5 million; all indirect acquisitions of control by non-Canadians of Canadian businesses with assets of \$50 million or more; and all indirect acquisitions of control by non-Canadians of Canadian businesses with assets between \$5 million and \$50 million, in which a Canadian portion represents more than 50% of the total assets.

• 1555

In addition to that, any acquisition of control or establishment of a new business by a non-Canadian in certain activities related to Canada's cultural heritage or national identity may be reviewed if the Governor in Council, on the recommendation of the Minister, decides that it is in the public interest to do so.

To the end of December 1986, 1,289 notifications had been received and 234 applications had been reviewed and approved by the agency. The annual report of the agency, which was tabled in Parliament in November, provides some detailed statistics on notification applications for the period up to the end of March 1986. I believe most of the members have that.

The Office of the Corporate Secretary provides advice and direction on all questions relating to the interpretation and application of the Investment Canada Act regulations, guidelines, terms and conditions, and interpretation notes. It prepares statutory ministerial opinions on the status of investors and any other questions concerning the interpretation or application of the act. It provides legal policy advice on matters such as the restructuring of businesses or the establishment of joint ventures to ensure they are consistent with the intent and purposes of the Investment Canada Act. The Corporate Services Division provides advice and develops policies, procedures, and guidelines in human resources management, strategic and operational planning, financial management, administrative services, and management information services.

Just in closing, Mr. Chairman, allow me to mention a few examples of the accomplishments we have made, and where I believe we have had a positive contribution to make.

We transformed an organization that was dedicated to screening investment into an agency that actively promotes and facilitates investment in Canada by Canadians and non-

[Traduction]

ment Canada, les occasions d'affaires au Canada, ainsi que des données sur le Canada comme un endroit où investir et faire des affaires.

La Division de l'examen des investissements est chargée d'examiner les investissements importants faits par des non-Canadiens. Aux termes de la Loi sur Investissement Canada, la plupart des investissements effectués par des non-Canadiens ne nécessitent que la présentation d'un avis, qui est un bref exposé de la nature et de la taille de l'investissement. Toutefois, les investissements suivants sont sujets à l'examen: toutes les acquisitions directes, par des non-Canadiens, du contrôle d'entreprises canadiennes dont les actifs sont de 5 millions de dollars ou plus; toutes les acquisitions indirectes, par des non-Canadiens, du contrôle d'entreprises canadiennes dont les actifs sont de 50 millions de dollars ou plus; et toutes les acquisitions indirectes, par des non-Canadiens, du contrôle d'entreprises canadiennes dont les actifs se situent entre 5 millions et 50 millions de dollars et dans lesquels la part canadienne représente plus de 50 p. 100 de la valeur totale de la transaction internationale.

De plus, l'acquisition, par un non-Canadien, du contrôle d'une entreprise, ou la création d'une nouvelle entreprise par un non-Canadien dans certains secteurs d'activité liés au patrimoine culturel ou à l'identité nationale du Canada, peut être sujette à l'examen si le gouverneur en conseil, sur la recommandation du ministre, décide qu'il en va de l'intérêt public.

Au 31 décembre 1986, 1,289 avis avaient été traités, et 234 demandes avaient été approuvées. Le rapport annuel d'Investissement Canada, déposé à la Chambre en novembre, présente des statistiques détaillées sur les avis et les demandes présentés au cours de la période allant jusqu'à la fin de mars 1986. Je crois que la plupart des députés devraient l'avoir.

Le Bureau du secrétaire général fournit des avis sur toutes les questions liées à l'interprétation et à l'application de la Loi sur Investissement Canada, du règlement, des lignes directrices, des conditions et des notes explicatives. On y prépare des opinions ministérielles concernant le statut des investisseurs et toutes les autres questions liées à l'interprétation ou à l'application de la loi. Ce bureau fournit des avis juridiques sur des questions comme la restructuration des entreprises ou la mise sur pied de contreparties, afin de voir à ce que celles-ci soient conformes à l'esprit et aux objectifs de la Loi sur Investissement Canada. La Division des services généraux fournit des avis et met au point des politiques, des procédures et des lignes directrices ayant trait à la gestion des ressources humaines, à la planification stratégique et opérationnelle, à la gestion financière, aux services administratifs et aux services d'information de gestion.

En terminant, monsieur le président, permettez-moi de mentionner quelques exemples de nos réalisations où nous avons apporté certaines contributions utiles, d'après moi.

Nous avons transformé un organisme consacré à l'examen de l'investissement en une agence qui encourage et facilite l'investissement par les Canadiens et les non-Canadiens. Ceci a

[Text]

Canadians. This was achieved without impeding the agency's ability to analyse investment proposals objectively. Within a very few months of the establishment of the Investment Canada Act, we were working with other federal departments, with the provincial government, and with major private sector organizations, such as the Canadian Chamber of Commerce, the Canadian Manufacturers' Association, and the Independent Petroleum Association of Canada, to promote investment in this country.

We established effective mechanisms for interdepartmental collaboration with the federal government, with the Investment Development Steering Committee. Using the Interchange Canada Program, Investment Canada helped to establish a unique program in several posts abroad with the appointment of special investment advisers in London, Paris, Bonn, Tokyo, New York, and Los Angeles. These people were chosen from the private sector for their business expertise and experience, and those advisers promote and facilitate investment in Canada from those strategically important countries. They are working very closely with the Department of External Affairs, with the Department of DRIE, and with ourselves in co-ordinating all those activities.

At the same time we ensured that the review process would work smoothly and effectively. The median time taken to render a decision now is 32 days, which is within the 45-day statutory time-limit specified by the act. The average is 41 days. We have a few cases that obviously go beyond the 45 days, but there are not very many of them.

We have also researched growth and distributed a range of investment information materials in five languages, and these are being used every day by our posts abroad, by investors, and by their intermediaries. We researched, wrote, and produced *The Canadian Edge*, which is, we believe, the single most comprehensive compendium of information on Canada as a place to invest and to do business. It is 800 pages long and has been co-published with the Canadian government printing centre, and it is being marketed and sold throughout the world.

We believe our initiatives and activities have helped to improve international perceptions of Canada as a place in which to invest. For example, a mission from the Keidanren, which was here last fall, recently released its report in Canada in which it talked about a new Canada that is open to investment and that offers interesting investment opportunities in a number of high technology industries. They talked about opportunities for joint ventures and industrial co-operation between Canadian and Japanese firms. Another well-respected international organization, the Geneva-based World Economic Forum, has recognized the improvement in Canada's investment climate. Its 1986 report, as you know, ranked Canada sixth among the major OECD countries, which is a big advantage over the eleventh ranking we had back in 1984. In the recent seminar in Toronto the Conference Board of

[Translation]

été accompli sans nuire à la capacité de l'agence de faire l'examen des propositions d'investissement en toute objectivité. Quelques mois à peine après la mise sur pied d'Investissement Canada, nous travaillions de concert avec d'autres ministères fédéraux, avec les gouvernements provinciaux et d'importants organismes du secteur privé, comme la Chambre de commerce du Canada, l'Association canadienne des manufacturiers et l'Association des producteurs de pétrole indépendants du Canada, afin de promouvoir l'investissement dans notre pays.

Nous avons mis en place des mécanismes efficaces de collaboration interministérielle au sein de l'administration publique fédérale en formant le Comité directeur du développement de l'investissement. En ayant recours au programme Échange Canada, Investissement Canada a contribué à mettre sur pied un programme tout à fait spécial d'activités dans nos ambassades et consulats, avec la nomination de conseillers spéciaux en investissement à Londres, à Paris, à Bonn, à Tokyo, à New York et à Los Angeles. Choisis au sein du secteur privé pour leur connaissance et leur expérience des affaires, ces conseillers travaillent à promouvoir et à faciliter l'investissement au Canada depuis des pays particulièrement importants. La coordination de toutes leurs activités se fait en étroite collaboration avec le ministère des Affaires extérieures, le ministère de l'Expansion industrielle régionale et nous-mêmes.

En même temps, nous avons veillé à ce que le processus d'examen puisse s'effectuer de façon ordonnée et efficace. La période médiane nécessaire pour rendre une décision est de 32 jours, soit bien en deçà de la période maximale de 45 jours fixée par la loi. La moyenne est de 41 jours. De rares cas dépassent ces 45 jours.

Nous avons également fait les recherches nécessaires, puis rédigé et distribué, en cinq langues, tout un éventail de documents d'information sur l'investissement, qui sont utilisés quotidiennement par nos ambassades et consulats, ainsi que par les investisseurs et leurs intermédiaires. Nous avons fait la recherche nécessaire, puis rédigé et produit l'Atout canadien, le plus vaste compendium d'information sur le Canada en tant qu'endroit où investir et faire des affaires. Ce document de 800 pages a été publié en collaboration avec le Centre de l'édition du gouvernement du Canada et est distribué et vendu partout dans le monde.

Nous croyons que nos activités ont contribué à améliorer l'image du Canada auprès des investisseurs. Ainsi, une mission du Keidanren, l'automne dernier, a récemment diffusé un rapport sur le Canada: il y est question d'un nouveau Canada, ouvert à l'investissement et qui présente d'intéressantes occasions d'investissement dans un bon nombre de secteurs de haute technologie. On y mentionne des occasions de coentreprises et de collaboration industrielle entre des sociétés canadiennes et japonaises. Un autre prestigieux organisme international, le Forum économique mondial de Genève, a perçu une amélioration dans le climat de l'investissement au Canada. Comme vous le savez, dans son rapport annuel de 1986 sur la compétitivité internationale des pays de l'OCDE, le FEM a classé le Canada au sixième rang. Il s'agit là d'une importante amélioration par rapport à notre onzième place en

[Texte]

Canada stated that business perceptions of our economic climate have improved over the past three years. This was another study they did among the international business community.

• 1600

Our participation in major events such as the World Economic Forum Symposium in Switzerland has allowed us to draw the attention of international business decision-makers to the advantages of investing, joint-venturing and doing business in Canada.

The new investment policy appears to be paying its dividends. In 1986 it was a record year for direct flows of foreign direct investment into Canada. According to the latest estimates, which is a projection of the first three quarters, we will have attracted last year \$5.2 billion of foreign direct investment into Canada—a new high. The previous high was \$4.8 billion back in 1981.

In a seminar in which we are working with Merrill Lynch in Frankfurt, they project that foreign direct investment in Canada this year, 1987, may top \$7 billion.

According to the Investment Dealers Association of Canada we are not just attracting foreign investment in Canada, Canadians are also raising a fair amount of money for direct investment in their own country. In the first nine months of 1986, \$5.1 billion was raised in the Canadian market for new issues. That was an increase of 33% over the corresponding period of 1985. More than ever, small businesses were involved in this kind of financing to the point where a record number of common shares were issued in amounts of less than \$2.5 million. We therefore find that the small business sector in Canada is very dynamic as well. As a matter of fact, when we go around the world and talk to foreign businessmen, they find that the sense of entrepreneurship in Canada is very, very strong right now.

These are some of the things we have done, but there are still a lot more to be done. We have been working on a domestic investment development plan with our sister departments, the provincial governments and the private sector in Canada. In addition we are carrying out research and analysis, and some of it in collaboration with private sector organizations such as the Canadian Manufacturers' Association, which would allow us to contribute to the development of the economic and industrial policies that are going to be based on a thorough and objective assessment of Canada's strengths and weaknesses. Such efforts, however, take time.

[Traduction]

1984. Lors d'un séminaire tenu récemment à Toronto, le Conference Board a indiqué que les perceptions de notre climat économique se sont améliorées au cours des trois dernières années. Il s'agit là d'une autre étude qu'il a effectuée auprès des représentants du milieu d'entreprises à l'échelle internationale.

Notre participation à des colloques importants tels que le Forum économique mondial en Suisse nous a permis d'attirer l'attention du milieu international des affaires sur les avantages que leur offre le Canada non seulement pour investir mais pour participer à des coentreprises.

La nouvelle politique d'investissement semble donner d'excellents résultats. L'année 1986 fut une année record du point de vue des placements étrangers directs au Canada. Selon les dernières estimations, qui représentent une projection fondée sur les trois premiers trimestres, nous aurons réussi à obtenir quelque 5,2 milliards de dollars en placements étrangers directs au Canada l'an dernier—il s'agit d'un nouveau plafond, puisqu'en 1981, la dernière fois que ce chiffre a été presque aussi élevé, la somme de ces investissements s'est chiffrée à 4,8 milliards de dollars.

Aux fins d'un séminaire auquel nous participons avec Merrill Lynch à Francfort, l'on projette que les placements étrangers directs au Canada dépasseront 7 milliards de dollars en 1987.

Selon l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières, non seulement les placements étrangers augmentent au Canada, mais aussi les Canadiens investissent directement des sommes importantes chez eux. Pendant les neuf premiers mois de 1986, 5,1 milliards de dollars ont été réunis sur le marché canadien par le truchement de nouvelles émissions d'actions. Il s'agit d'une augmentation de 33 p. 100 par rapport à la même période en 1985. Plus que jamais auparavant, les petites entreprises ont participé à ce genre de financement, à tel point que les émissions d'actions ordinaires de moins de 2,5 millions de dollars ont atteint un niveau record. Nous constatons donc que le milieu des petites entreprises est également très dynamique. En fait, lorsque nous avons l'occasion de rencontrer des hommes d'affaires étrangers un peu partout dans le monde, ils nous disent souvent que l'esprit d'entreprise est très fort au Canada en ce moment.

Voilà le genre de choses que nous avons fait, mais il reste encore beaucoup à faire. Nous nous employons actuellement à mettre au point un plan de développement de l'investissement au pays en collaboration avec les autres ministères fédéraux s'occupant d'investissement, les gouvernements provinciaux et le secteur privé canadien. De plus, nous réalisons des recherches et des analyses, dans certains cas en collaboration avec des organismes du secteur privé comme l'Association canadienne des manufacturiers, recherches qui nous permettront de participer à l'élaboration de politiques économiques et industrielles fondées sur une évaluation approfondie et objective des points forts et des points faibles du Canada. Cependant, de telles activités prennent du temps.

[Text]

As I said earlier, Canada confronts a new international environment. The government has identified investment as a key to the industrial, economic and technological future of our country. All of Investment Canada's efforts are channelled in that direction.

I thank you, Mr. Chairman and members, for giving me this opportunity to explain our mandate and our activities, and I look forward to answering the questions the members may have with regard to our operations.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Labbé. The first questioner today is Mr. Gagliano. Mr. Gagliano, according to the rules of the committee, you have 10 minutes. We then go to the government and then to the NDP.

M. Gagliano: Merci, monsieur le président. J'aimerais tout d'abord remercier M. Paul Labbé pour sa présentation du premier rapport annuel d'Investissement Canada. Étant donné que nous en sommes au premier rapport, je pense qu'il n'est pas de mise de discuter des termes de la loi car ils ont été discutés à la Chambre des communes en 1985.

Ma première question porte sur l'organigramme de l'agence. J'ai ici une copie française et une copie anglaise dudit organigramme. Sur la copie française, monsieur le président, on a seulement le titre et, en anglais, on a le titre avec le nom, J'aimerais donc savoir pourquoi il y a une différence.

M. Labbé: Monsieur le député, je n'ai pas d'explication pour la différence, mais nous verrons à faire la correction.

M. Gagliano: Une deuxième question, monsieur le président. À moins que je ne lise pas bien les noms, je vois dans l'organigramme—organigramme assez important au niveau de la haute direction de l'agence— que, sauf erreur, les noms francophones sont rares. Est-ce qu'il y a une raison particulière à cela?

M. Labbé: Nous sommes quatre francophones sur un total de 15 fonctionnaires. Ce n'est peut-être pas autant qu'on le souhaiterait, mais c'est une amélioration par rapport à ce qui existait avant que j'arrive à l'agence.

• 1605

M. Gagliano: Mais c'est une nouvelle agence, si je comprends bien.

M. Labbé: J'ai hérité d'une agence qui était là auparavant et que j'ai dû reconstruire dans une certaine mesure en utilisant beaucoup de personnel qui était déjà là. Comme vous pouvez le constater, environ le quart des noms sont ceux de francophones.

M. Gagliano: J'aimerais maintenant passer au rapport lui-même. À la page 23, on parle de la répartition géographique.

Je suis un peu étonné de voir que le Québec ne bénéficie que de 12 p. 100 des investissements étrangers dont s'occupe l'agence, qu'il s'agisse de nouvelles entreprises ou d'acquisitions. Pourquoi la province d'Ontario prend-elle 64 p. 100 des

[Translation]

Comme je l'ai dit plus tôt, le Canada doit affronter un nouvel environnement international. Le gouvernement a désigné l'investissement comme la clé de l'avenir industriel, économique et technologique du pays. Tous les efforts de promotion d'Investissement Canada ont précisément cette orientation.

Je vous remercie, monsieur le président et honorables députés, de m'avoir donné cette occasion de vous expliquer notre mandat et nos activités, et je serai heureux de répondre aux questions des députés au sujet de nos activités.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Labbé. Le premier intervenant aujourd'hui est M. Gagliano. Monsieur Gagliano, conformément aux règles, vous avez dix minutes pour le premier tour. Ensuite nous passerons aux députés de la majorité, et ensuite au NPD.

Mr. Gagliano: Thank you, Mr. Chairman. I would first like to thank Mr. Paul Labbé for providing us with Investment Canada's first annual report. Since this is only its first report, I imagine it would not be appropriate to discuss the terms of the Act, as they were discussed in the House of Commons in 1985.

My first question relates to the organization chart. I have in front of me both the French and English copies of the chart. In the French version, Mr. Chairman, only titles appear, whereas the English version shows both names and titles. I would just like to know why there is this difference between the two.

Mr. Labbé: Well, I am afraid I cannot really explain the difference, but I can assure you we will make the necessary corrections.

Mr. Gagliano: Yes, I have a second question, Mr. Chairman. Unless I have made some mistake in reading the names, I see in your organizational chart—which shows a significant number of positions at the senior management level—that francophone names are few and far between. Is there any particular reason for that?

Mr. Labbé: Out of a total of 15 staff members, there are four francophones. This number is not perhaps as high as we would like it to be, but it is certainly an improvement, compared to the situation before my arrival.

Mr. Gagliano: But as I understand it, this is a new agency.

Mr. Labbé: Well, I inherited the former agency and therefore had to rebuild using many of the staff members who were already there. As you can see, about a quarter of the staff is francophone.

Mr. Gagliano: I would like to move on now to the annual report itself. Page 23 of the report shows geographical distribution.

I am a little surprised to note that Quebec has only benefited from 12% of foreign investments overall, in the case of both new businesses and acquisitions. Why is it the Province of Ontario has received 64% of investment in terms of new

[Texte]

nouvelles entreprises et 63 p. 100 des acquisitions? L'Ouest canadien en prend 20 p. 100, alors que le Québec n'en prend que 12 p. 100. Et si on traduit ces chiffres en dollars, on voit que le Québec n'a que 7 p. 100 des nouvelles entreprises et que 5 p. 100 des acquisitions en termes de dollars. Y a-t-il une raison particulière à cela?

M. Labbé: Monsieur le député, il n'y a pas de raison particulière. C'est la tendance traditionnelle. Il y a cependant deux remarques à faire.

Premièrement, c'est une photo d'une année dans les opérations de l'agence. Les activités fluctuent un peu d'année en année. C'est ce qui s'est produit pendant ces neuf mois-là.

Deuxièmement, lorsqu'il s'agit d'acquisitions, on parle généralement de la maison-mère. La maison-mère peut être située en Ontario alors que les usines sont au Québec, ce qui arrive dans bien des cas. Je ne pense pas que cette ventilation-là tienne compte du fait que certains des avoirs des entreprises en question sont dans d'autres provinces.

Donc, à cet égard-là, il peut y avoir une distorsion dans les statistiques.

M. Gagliano: Pouvez-vous nous donner des chiffres qui refléteraient mieux la situation réelle, qui tiendraient compte de ces cas? En termes réels, dans le cas des nouvelles entreprises comme dans celui des acquisitions, quelles sommes ont réellement été investies au Québec?

M. Labbé: Jusqu'à maintenant, on n'a pas compilé ces statistiques. On n'a pas ventilé les statistiques sur les acquisitions de cette façon-là. C'est une chose qu'on est en train d'étudier dans le contexte de l'étude de notre rôle, mais on n'a pas encore fait la ventilation des statistiques selon les avoirs des différentes unités de l'entreprise au Canada. Nous y verrons sûrement au cours des mois à venir.

M. Gagliano: Je vois dans l'annexe, à la page 26, que vous n'avez refusé aucune demande jusqu'à maintenant. Dans votre exposé, vous avez beaucoup parlé de la promotion et de choses du genre. Je me demande si vous agissez bien selon votre mandat. Je sais que la loi précise que vous devez aller chercher des investissements, mais elle précise également que vous devez exercer un contrôle. Au cours de la première année, avez-vous plutôt essayé d'aller chercher des investissements et laissé un peu de côté votre rôle de contrôleur? J'essaie de comprendre.

M. Labbé: Il y a deux choses, monsieur le député. Premièrement, le test, dans la nouvelle loi, est très différent de ce qu'il était dans l'ancienne loi. Dans l'ancienne loi, on parlait d'un avantage appréciable. L'investisseur étranger devait démontrer que son investissement apporterait un avantage appréciable au Canada avant d'être approuvé. Ce barème était assez élastique et laissait dans l'incertitude les investisseurs et même les administrateurs de l'agence. La nouvelle loi parle d'un test d'avantage net, d'un bénéfice net dans la transaction. On doit examiner six critères, et si l'investissement est positif dans l'ensemble, nous sommes en mesure de le recommander au

[Traduction]

businesses, and 63% in terms of acquisitions? The percentage for the western provinces is 20%, while Quebec only has 12%. In terms of their dollar value, Quebec only has 7% of new businesses, and 5% of acquisitions. Is there any particular reason for this?

Mr. Labbé: Well, there is not any particular reason for it. That happens to be the traditional tendency however, there are two points I should like to make.

First of all, this is a snapshot, if you will, of our agency's operations over the course of one year. Activity does fluctuate somewhat from one year to the next, and that is precisely what happened over that particular nine-month period.

Secondly, the acquisitions generally relate to the head office of a particular company. A company's head office may be in Ontario, although its plants are situated in Quebec—which is, in fact, quite often the case. I do not think that particular breakdown takes into account the fact that some of the assets of those companies may be located in other provinces.

So, in that sense, there is some distortion in the statistics.

Mr. Gagliano: Would you be in a position to give us figures that better reflect the actual situation, that would take into account the types of cases you have referred to? Could you tell us what amounts have actually been invested in Quebec, both in terms of new businesses and acquisitions?

Mr. Labbé: Well, so far, we have not compiled any such data. And our statistics on acquisitions are not broken down in that fashion. This is something we are in the process of reviewing, as we review what our role should be, but we have not yet broken down the statistics on the basis of the assets of each of the various units of a business in Canada. But we will certainly be looking at this in the course of the next few months.

Mr. Gagliano: I see in the appendix on page 26 that you have not refused any applications thus far. In your opening statement, you talked a great deal about promotion and other such activities. I am just wondering whether you are really fulfilling your mandate. I know that the legislation stipulates that you are to attract investment to Canada, but it also stipulates that you are to control investments. During your first year of operation, did you focus most of your energies on attracting investment to Canada, placing less emphasis on your role of reviewing investment? I am just trying to get an understanding of your activities.

Mr. Labbé: Well, I would like to raise two points. First of all, under the new act, the test is quite different from what it was under the previous legislation. Under the old act, the key word was significant "advantage". A foreign investor had to show that his investment held a significant advantage for Canada before it could be approved. This made for a fair amount of flexibility and left both investors and agency officials in doubt as to how to apply it. In the new act, however, the key word is net advantage or net benefit for Canada. We are expected to review six criteria, and if the investment is positive overall, we then make the necessary

[Text]

ministre. C'est le ministre qui prend la décision finale. Le test, par conséquent, est plus facile.

• 1610

Deuxièmement, bien que nous ayons fait beaucoup de promotion des investissements dans le monde, je ne pense pas que cela ait nui à notre activité d'examen des investissements. Nous avons essayé d'inciter les investisseurs à faire davantage, dans certains cas, afin que leur proposition soit acceptable par le ministre et puisse satisfaire aux exigences du test.

Mr. Gagliano: Merci, monsieur le président. Pour le moment, je n'ai pas d'autres questions.

Mr. Brisco: The thrust of my questions initially will be directed toward the controversial approval of Utilicorp. In that context, perhaps quoting a line from the Minister, has Utilicorp bought West Kootenay Power, or is it just one of the bidders? If it is just one of the bidders, does this mean the door is still open for other bidders?

Mr. Labbé: My understanding is that a deal has been entered into between the seller and the buyer to acquire the transaction, and it has been subject to regulatory approvals at both the federal level and the provincial level. In a sense it is a conditional acquisition. The only thing that would, at this stage of the game, stop the transaction is if the British Columbia Utilities Commission were, for some reason, to find it was not in the interests of British Columbia to allow the transaction. That is my understanding of the deal right now.

Mr. Brisco: Has Investment Canada discussed the Utilicorp proposal with the B.C. Utilities Commission?

Mr. Labbé: With any application, it is our habit to consult with the authorities in the province most directly concerned. Basically, if an acquisition takes place and the company acquired has any business establishment in any province, generally those provinces would be consulted. That has been the case in this instance.

Mr. Brisco: So we could say the B.C. Utilities Commission has been consulted, and probably a department or a ministry of the provincial government as well has been consulted.

Mr. Gordon Dewhirst (Vice-President, Investment Review Division, Investment Canada): That is correct. We were in touch with the B.C. Utilities Commission during the time the investment was under review. They do not of course speak for the province. They have their own regulatory responsibilities. Our contact with them was primarily to inform ourselves about the nature of the issues being raised before them, and also the timing of their proceedings.

Mr. Brisco: I see. Okay.

[Translation]

recommendation to the Minister, who makes the final decision. Consequently, the new test is much easier to use.

Secondly, although we have focused much of our effort on promoting investment throughout the world, I do not in any way think this has detracted from our investment review activities. In some cases, we tried to encourage investors to do more, so that their proposal would be acceptable to the Minister and meet the requirements under the Act.

Mr. Gagliano: Thank you, Mr. Chairman. I have no further questions at this time.

Mr. Brisco: Au départ, mes questions porteront surtout sur l'approbation de la demande controversée d'*Utilicorp*. Si je peux me permettre de reprendre les propos du ministre, est-ce que la société Utilicorp a acheté la société *West Kootenay Power*, ou est-ce simplement l'un des soumissionnaires? Et si elle n'est qu'un soumissionnaire parmi d'autres, cela signifie-t-il que d'autres peuvent encore faire une offre?

Mr. Labbé: Je crois comprendre que le vendeur et l'acheteur ont conclu une entente dont l'approbation est en train d'être étudiée par les organismes de réglementation fédéral et provinciaux. Donc, dans un sens, il s'agit d'un achat conditionnel. Une seule chose pourrait empêcher cette transaction de se réaliser; ce serait un refus de la part de la *British Columbia Utilities Commission*, si jamais elle trouvait que cette transaction allait à l'encontre des intérêts des habitants de la Colombie-Britannique. Voilà où en sont les choses, d'après ce que j'ai pu comprendre.

Mr. Brisco: Est-ce que Investissement Canada a discuté de la proposition de la société Utilicorp avec les représentants de la *British Columbia Utilities Commission*?

Mr. Labbé: Dans le cas de n'importe quelle demande, nous avons l'habitude de consulter les autorités provinciales les plus directement touchées par la transaction. D'une manière générale, dans le cas d'une transaction ou d'une acquisition de ce genre, les provinces dans lesquelles sont situés les bureaux ou installations de l'entreprise qu'on propose d'acheter sont consultées au préalable. C'est justement ce qu'on a fait dans ce cas-ci.

Mr. Brisco: Ainsi la *British Columbia Utilities Commission* a déjà été consultée, et sans doute un ministère provincial aussi.

Mr. Gordon Dewhirst (vice-président, Division de l'examen des investissements, Investissement Canada): C'est exact. Nous nous sommes mis en rapport avec la *British Columbia Utilities Commission* à l'époque où l'on examinait cet investissement éventuel. Cette commission ne peut évidemment pas parler au nom de l'ensemble de la province. Elle a certaines responsabilités en matière de réglementation. Si nous les avons consultés, c'était surtout pour nous renseigner sur la nature de leurs préoccupations, et aussi sur le délai prévu pour leur étude du dossier.

Mr. Brisco: Ah, bon. Très bien.

[Texte]

Given the exhaustive inquiry of this bid to purchase by the B.C. Utilities Commission, if the utilities commission rejects the proposal, then we are faced with those who in the scheme of things had already put in a bid possibly coming forward in a new process. Are there any other foreign investors in the list originally there, and did you have an awareness of how many different investors were bidding on West Kootenay Power?

• 1615

Mr. Dewhirst: We understood that there were 14 bids altogether, including those of some non-Canadians, but we are not aware of the names of all of the bidders.

The Chairman: Mr. Labbé.

Mr. Labbé: Mr. Chairman, I think it would be important to inform the members of the committee that the problem of alternative bids has been traditionally a problem in matters of foreign direct investment in Canada, not only under this legislation but under previous legislation as well.

Members have to realize that under the powers given to the Minister under this act, he is not an arbiter with regard to various competing bids. He has to make his decision on the basis of a transaction that usually has already been struck between a buyer and a seller. The only thing he can say is yea or nay, based on the criteria we have for assessing the validity of the bid. We are not in a position to arbitrate between various competing bids.

Mr. Brisco: I understand that process.

So you are aware of how many bidders there were. I am not certain, but it strikes me that, in the hearings before the B.C. Utilities Commission, an intervenor sought to have the names of those bidders on the record and that, following argument put forward by Cominco's solicitor, the commission ruled that Cominco was not obliged to put the names of the other bidders, foreign or Canadian, on the record.

Are you aware of that decision?

Mr. Labbé: No, we are not aware of that decision.

Mr. Brisco: In other words, if you have an awareness of the other bidders, could you provide us with a list of the other bidders?

Mr. Labbé: I do not think we could do it because I am not sure... I doubt we have that information as part of the application. It is not something we would have. If we have any information, it is pure hearsay, and I would hesitate to—

Mr. Brisco: Okay. I tried.

Mr. Labbé: First of all, I am not too sure how we got the information, but if we did have the information and it was done as part of the application, or the submission that was given to us, under the terms of the act, it is confidential information that we are not at privilege to divulge.

[Traduction]

Étant donné que la Commission a fait une étude approfondie de cette offre d'achat, si jamais elle décide de rejeter l'offre, il est possible que les autres soumissionnaires présentent de nouveau une offre d'achat, je suppose. Est-ce que la liste originale comprenait d'autres investisseurs étrangers, et savez-vous combien d'investisseurs différents avaient fait une offre en vue d'acheter la société *West Kootenay Power*?

M. Dewhirst: Nous savions que 14 soumissions avaient été présentées, y compris celles de non-Canadiens, mais nous ne connaissons pas les noms de tous les soumissionnaires.

Le président: Monsieur Labbé.

M. Labbé: Monsieur le président, je crois qu'il serait important d'informer les membres du Comité que les autres offres ont toujours posé un problème pour ce qui est des investissements étrangers directs au Canada, non seulement sous la loi actuelle, mais également sous l'ancienne loi.

Les membres doivent se rendre compte qu'en vertu des pouvoirs que lui confère cette loi, le ministre n'agit pas comme arbitre relativement aux diverses soumissions qui se font concurrence. Il doit prendre une décision relativement à une transaction qui a habituellement déjà été conclue entre un acheteur et un vendeur. La seule chose qu'il puisse dire est oui ou non, en s'appuyant sur les critères que nous avons pour évaluer la validité de l'offre. Nous ne sommes pas en mesure de juger les différentes offres entre elles.

M. Brisco: Je comprends ce processus.

Vous connaissiez donc le nombre de soumissionnaires. Je n'en suis pas certain, mais je crois qu'au cours d'une audience de la B.C. Utilities Commission, un intervenant a demandé à connaître les noms de ces soumissionnaires. Par suite des raisons présentées par l'avocat de Cominco, la commission a décidé que Cominco n'était pas obligée de faire connaître les noms des autres soumissionnaires, qu'ils soient étrangers ou Canadiens.

Êtes-vous au courant de cette décision?

M. Labbé: Non, nous ne sommes pas au courant de cette décision.

M. Brisco: Autrement dit, si vous connaissiez les autres soumissionnaires, pourriez-vous nous en fournir une liste?

M. Labbé: Je ne crois pas que nous puissions le faire, car je ne suis pas certain... je doute que l'on nous fournisse ces renseignements au moment de la demande. Il ne s'agit pas de quelque chose que nous pourrions avoir. Lorsque nous avons ces renseignements, ce ne sont que des oui-dire, et j'hésiterais à...

M. Brisco: Très bien. J'ai essayé.

M. Labbé: D'abord, je ne sais pas comment nous aurions obtenu ces renseignements, mais si nous les avions obtenus avec la demande ou la soumission, nous ne pourrions les divulguer, car, en vertu de la loi, ces renseignements sont confidentiels.

[Text]

Mr. Brisco: I would suggest that you probably obtained that information as a result of your own inquiries during the process, instead of—I do not think Utilicorp would necessarily have a knowledge of the other bidders.

Is Investment Canada concerned about the method of foreign takeover, in terms of acquiring a Canadian company's assets but not its shares? How would you describe or differentiate between the acquisition of assets and the acquisition of shares?

Mr. Labbé: You are getting a little technical. Gordon, you are handling that every day.

Mr. Dewhirst: Mr. Chairman, I am not sure that we would be too concerned about the distinction between an asset acquisition or a share acquisition. There is no reason in the law why we should distinguish between the two, in terms of whether or not it was likely to be of benefit.

Mr. Brisco: In the context of that acquisition, either by assets or by share purchase, how would you define the difference or is there a definition of the difference? Could you describe what you would see as the difference in terms of an acquisition, a purchase of assets, as opposed to a purchase of shares?

Mr. Dewhirst: That would really be the nature of the transaction as it was struck. If someone were acquiring the corporate entity, he would have to do that through the acquisition of shares or a controlling block of shares in the corporation.

There might well be reasons why the seller would sell the assets. In some cases, we deal with transactions where only part of the business is being sold, and, in that situation, it is an asset acquisition perhaps for selling one division of a company but not the whole company.

• 1620

Mr. Brisco: Benefit tests. Reference is made to the comparison of the FIRA and the Investment Canada Act. One of the benefit tests is simply described as a net benefit to Canada, but I wondered if you could provide examples of what is a net benefit to Canada, what it constitutes in terms of a foreign takeover. What is your definition of a net benefit to Canada?

Mr. Labbé: Basically, when we are examining a transaction, we have six factors we have to look at. The six factors are the factors that are listed in article 20 of the act. Basically you are looking at what effect the investment is going to have on the level and nature of economic activity in Canada, the degree and significance of participation by Canadians either in the equity or in the management and direction of the corporation, the effect the investment is going to have on productivity and on industrial efficiency, whether the investor or the acquirer is going to improve it or bring about some improvements in that regard, the compatibility of that particular investment with either federal or provincial policies, or both where they may apply, and the contribution that the investment may have with our ability to compete internationally.

[Translation]

M. Brisco: Je suppose que vous les avez probablement obtenus suite à vos propres demandes de renseignement au cours du processus, plutôt que—je ne crois pas que Utilicorp connaisse nécessairement les autres soumissionnaires.

Investissement Canada se préoccupe-t-il de la méthode de prise de contrôle par des intérêts étrangers, pour ce qui est de l'acquisition d'éléments d'actif d'une société canadienne et non de ses actions? Comment faites-vous la distinction entre l'acquisition d'éléments d'actif et l'acquisition d'actions?

M. Labbé: Votre question est un peu technique. Gordon, vous vous occupez de cela tous les jours.

M. Dewhirst: Monsieur le président, je ne crois pas que nous devrions nous préoccuper tellement de faire la distinction entre l'acquisition d'éléments d'actif et l'acquisition d'actions. Il n'y a rien dans la loi qui exige que nous fassions cette distinction lorsque nous déterminons l'avantage.

M. Brisco: Comment définissez-vous la différence entre l'acquisition d'éléments d'actif et l'acquisition d'actions? Existe-t-il une définition de la différence? Pouvez-vous décrire ce que vous considérez comme étant la différence entre l'achat d'éléments d'actif et l'achat d'actions?

M. Dewhirst: Il s'agirait vraiment de la nature de la transaction effectuée. Si quelqu'un voulait acquérir toute la société, il devrait le faire en acquérant des actions de cette société, ou un bloc de contrôle.

Il est possible que le vendeur désire se départir d'éléments d'actif pour certaines raisons. Dans certains cas, une partie seulement de l'entreprise est vendue, et, dans une telle situation, il s'agit d'une acquisition d'éléments d'actif pour vendre une division de la société, mais pas toute la société.

M. Brisco: Les critères d'avantage net. On mentionne la comparaison entre la Loi sur l'examen de l'investissement étranger et la Loi sur Investissement Canada. L'un des critères d'avantage net est décrit simplement comme étant un avantage net pour le Canada, mais pourriez-vous nous donner des exemples de ce qu'est un avantage net pour le Canada dans le cas d'une prise de contrôle par des intérêts étrangers? Comment définissez-vous un avantage net pour le Canada?

M. Labbé: Lorsque nous étudions une transaction, nous devons tenir compte de six facteurs. Ces facteurs sont énumérés à l'article 20 de la loi. Vous devez évaluer les conséquences de l'investissement sur le niveau et sur la nature des activités économiques au Canada; le degré et l'importance de la participation canadienne, soit à l'avenir propre, soit à la gestion et à la direction de la société; les conséquences de l'investissement sur la productivité et sur l'efficacité industrielles, c'est-à-dire si l'investisseur, ou l'acquéreur, améliorera ces dernières ou occasionnera certaines améliorations à cet égard; la compatibilité de cet investissement et des politiques fédérales ou provinciales, ou des deux, selon le cas; et la contribution de cet investissement à notre compétitivité internationale.

[Texte]

Each of those factors has to be examined separately and they are not particularly weighted. As a whole we have to look at the various transactions, because each transaction has its quirks and its own particular advantages and disadvantages. The bottom line basically is, after having looked at that and having looked at what the potential investor plans to do with the business, the advantages he will be bringing to the business, the state of the business in which it finds itself when the acquirer is coming in. We try to develop some kinds of pluses and minuses and give our assessment to the Minister as to where we think the benefits lie and where the negatives lie.

Each case is then basically judged on its own merits but taking into account those six factors.

The Chairman: Excuse me, Mr. Brisco, we can come back to you if you have more questions.

Mr. Brisco: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Moving now to a second round. Mr. James.

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Labbé, when we read the report it seems to give very specific but general explanations, but not specific enough to know how we could follow a transaction through. Could you kind of take us through a typical situation, let us say, in Germany? Under our adjustments to the Patent Act, hopefully we are going to attract more investment to our country. What would your Investment Canada individual do? What does he do when he knocks on the door, what does he carry with him? Could you kind of give us a blow-by-blow description of what takes place?

Mr. Labbé: We are approaching it in different ways and as we are going along in time, hopefully we are getting better at it. Our first year of activity, if you want, was a very broad-brush approach because we really had to get out and try to convince the world that the situation had changed in Canada, that Canadians were much more open and willing to accept foreign direct investment. So the approach we adopted at that stage was very broad-brush and we worked an awful lot more through advertising, seminars and that kind of approach.

As we go down in time, that nonetheless did bring in a certain number of inquiries from people who had manifested an interest themselves and had indicated that they would be interested in coming to Canada or they wanted to find out more information about Canada. So we started off with a list of potential investors, if you want, and we are dealing as well with people who are already involved in Canada.

Since we are dealing, for example, in Germany, the second wave of all of those various potential activities and companies that are operating in Germany tries to identify a number of them that seem to be growing and would have an interest in coming to Canada, either through communications with us or by us knowing, in co-operation with DRIE and with the provinces, about some areas where we are looking for particular technology. They are thus able to identify companies that may have this technology.

[Traduction]

Chacun de ces facteurs doit être étudié séparément, et il n'y a pas de pondération particulière. Nous devons étudier les diverses transactions, parce que chaque transaction comporte ses propres avantages et désavantages. Donc, après avoir tenu compte de ces derniers et après avoir étudié ce que l'investisseur éventuel prévoit faire avec l'entreprise, les avantages qu'il apportera à l'entreprise, la situation de l'entreprise au moment de l'acquisition par l'investisseur, nous essayons de dresser une liste des pous et des contres et de faire part au ministre des avantages et des désavantages de la transaction.

Chaque cas est ensuite jugé selon le pour et le contre, mais en tenant compte de ces six facteurs.

Le président: Excusez-moi, monsieur Brisco, nous pourrions revenir à vous si vous avez d'autres questions.

M. Brisco: Merci, monsieur le président.

Le président: Nous passons maintenant à un deuxième tour de table. Monsieur James.

M. James: Merci, monsieur le président.

Monsieur Labbé, le rapport donne des explications générales, mais elles ne sont pas assez précises pour que nous sachions comment nous pourrions suivre une transaction. Pourriez-vous nous donner un exemple typique, disons, d'une transaction en Allemagne? Grâce à nos modifications à la Loi sur les brevets, nous espérons pouvoir attirer davantage d'investisseurs au pays. Que fait le représentant d'Investissement Canada? Que fait-il lorsqu'il va frapper aux portes? Qu'est-ce qu'il apporte avec lui? Pouvez-vous nous décrire de quelle façon cela se passe?

M. Labbé: Nous abordons les clients éventuels de différentes façons, et avec le temps, nous devrions nous améliorer. Au cours de notre première année d'activité, notre approche était très générale, car nous voulions réellement convaincre le monde que la situation avait changé au Canada, que les Canadiens étaient beaucoup plus ouverts et prêts à accepter l'investissement direct étranger. Nous avons donc adopté une approche très générale, et nous avons eu recours à la publicité, à des colloques et à ce genre de méthodes.

Grâce à ces démarches, nous avons réussi à atteindre un certain nombre de gens qui avaient manifesté un certain intérêt à venir au Canada ou qui voulaient davantage de renseignements concernant le Canada. Nous avions donc au départ une liste d'investisseurs éventuels, et nous travaillons également avec des gens qui ont déjà des investissements au Canada.

En Allemagne, par exemple, nous essayons de trouver des sociétés qui semblent se développer, dans les domaines d'activité technique que nous recherchons, et qui ont exprimé leur intérêt à venir au Canada, soit en communiquant directement avec nous ou avec le MEIR ou les provinces. Nous sommes donc en mesure de trouver des sociétés dans les domaines de technologie qui nous intéressent.

[Text]

Mr. James: No, no. If you do not mind, Paul, what I was asking specifically about was pharmaceutical companies—

Mr. Labbé: I am sorry.

Mr. James: We want to have them come to this country. We are in the process of changing the Patent Act to attract them here and when the man from Bonn knocks on Schering's door, what does he say? What is he carrying with him, what is he selling and what is he doing? I mean, what are your salesmen doing out there?

• 1625

Mr. Labbé: You are causing me a particular problem with the pharmaceutical company. I do not think we are trying to attract any more here; most of them are already here.

Basically, I expect our man would go to the company with a dossier of his own that gives him a good understanding of where the company is, what it is doing, and what it is trying to do, matching that with all kinds of information we have pulled out of this document here or some of the DRIE documents, identifying the sectors we are looking at and where we find there are opportunities.

The first time he may just go in and try to sound the fellow out and see how receptive he is. Following that meeting, I imagine he would get a number of inquiries that would be very specific. He may be looking at energy costs; he may be looking at labour costs; he may be looking at transportation costs and locations. There are a number of things he may be doing. The fellow may already be very deeply involved with one province or two provinces or whatever, and he may either try to pursue it himself or just turn it over to one of the provinces; indeed, he may turn it over to one of the bankers or somebody else who may be there and just have a watching brief on it from that point on.

We recognize that a lot of these transactions are really done not between the government and the investor, but between the investor and either another investor in Canada or some local people who are selling some plant and equipment. So it would depend on the case.

He would go in there very well equipped with what the company is all about, what it is doing, what its products are, and with an idea of what the potential market in Canada and North America is. One of the things we are saying is that you have to look at Canada as part of the North American market—it is not just one market north of the border and one market south of the border—and at all the advantages we can offer with regard to trying to encourage that fellow to settle in Canada somewhere, to manufacture and sell his products both in Canada and North America.

However, he may have to go back at him four or five times. Every time you go in and talk to this fellow, you may find one area where he has a particular problem, or he may have a technical problem to which we have a solution in Canada. It may relate to a university, or it may relate to a research laboratory. It may relate to a potential partner who has the same problem or who is working on something and has already

[Translation]

M. James: Non. Je vous posais la question particulièrement en ce qui concerne les sociétés pharmaceutiques, Paul . . .

M. Labbé: Je suis désolé.

M. James: Nous voulons que ces sociétés viennent au Canada. Nous sommes en train de changer la Loi sur les brevets afin de les attirer ici, et lorsque le type de Bonn frappe à la porte de la Schering, qu'est-ce qu'il dit? Qu'est-ce qu'il apporte avec lui? Qu'est-ce qu'il vend et que fait-il? Que font vos vendeurs là-bas?

M. Labbé: Vous me causez un problème particulier avec la société pharmaceutique. Je ne crois pas que nous essayons d'en attirer davantage ici; la plupart sont déjà ici.

En principe, notre représentant irait voir la société avec un dossier comportant des renseignements qu'il a lui-même recueillis concernant la situation de la société, ce qu'elle fait et ce qu'elle essaie de faire. Il étudie ce dossier par rapport aux renseignements qu'il a trouvés ici et là, dans des documents du MEIR, il détermine les secteurs et les sociétés qui nous intéressent.

Il est possible que sa première visite ne serve qu'à sonder l'investisseur éventuel et à voir s'il est réceptif. Après cette première rencontre, j'imagine que l'investisseur pourrait lui demander toutes sortes de renseignements bien précis, comme le coût de l'énergie, le coût de la main-d'œuvre, le coût du transport et les sites éventuels. Cet investisseur traite peut-être déjà avec une province ou deux et il peut, soit essayer de s'en occuper lui-même, soit demander à l'une des provinces de s'en occuper; il peut en confier la responsabilité à un banquier, ou autre, et n'avoir qu'à veiller en justice à ses intérêts à partir de ce moment-là.

Bon nombre de ces transactions ne sont pas réellement effectuées entre le gouvernement et l'investisseur, mais bien entre l'investisseur et un autre investisseur au Canada ou des gens sur place qui vendent des installations et du matériel. Cela dépend du cas.

Le représentant pourrait donc arriver en étant très bien au courant de la nature de la société, de ce qu'elle fait, en quoi consistent ses produits, et en connaissant ses possibilités commerciales au Canada et en Amérique du Nord. À notre avis, nous devons considérer le Canada comme faisant partie du marché nord-américain—il ne s'agit pas simplement d'un marché au nord de la frontière et d'un autre au sud de la frontière—il faut tenir compte de tous les avantages que nous avons à offrir pour encourager cet investisseur à venir s'installer au Canada, à fabriquer et à vendre ses produits au Canada et en Amérique du Nord.

Cependant, le représentant peut être obligé de le visiter quatre ou cinq fois. À chaque visite, il est possible qu'il découvre un domaine où l'investisseur peut avoir un problème particulier, ou un problème technique auquel nous avons une solution au Canada. Une université, un laboratoire de recherche ou un partenaire éventuel pourraient avoir le même problème ou travailler à un projet semblable et avoir exprimé

[Texte]

expressed an interest in trying to work with somebody on the outside, so he tries to bring those two people together to carry on their work in Canada here to the advantage of both investors.

Mr. James: Okay. So it was noted again in the annual report that Austria, Finland, Norway, Sweden and Spain now would appear to be more interested in investing abroad. Now, we have a counsellor located in Bonn. Does he have responsibility for all that area? There are counsellors in London, Bonn, Paris, and two in the U.S.

Mr. Labbé: And one in Tokyo.

Mr. James: It does not say that in here.

Mr. Labbé: Anyway, we have six. They are not the only ones promoting investments. These are six people we attracted from the private sector in an executive interchange to help transfer skills and to bring their own skills into industrial promotion for us in those posts. By and large, they spend most of the time in their countries, but they are available for supporting activities in neighbouring countries as need be.

What we are doing now is trying to bring them together a little more often so they can compare notes on how things are operating, for example, in the United Kingdom as opposed to Germany, and in France as opposed to Germany, because each one of those markets is different. The way you approach the businesses is different. The way you gather the data has to be different because the business practices are different.

Nonetheless, we are structuring our way so we can get those people to work together and, as much as possible, transfer as well their particular knowledge and skills to people who are working in our other embassies and consulates throughout those areas. In Europe, for example, the fellow in Bonn is working as well for the guy up in Dusseldorf and the chap down in Munich. We also are going to be bringing those investment counsellors back to Canada in March as a group to work with people in DRIE, the people in External Affairs, ourselves, and the provinces.

So a lot of the work is networking, changing information and just trying to figure out what bothers the potential investor, or what is going to be required to try to get him to make the decision we want him to make to come and invest here, to joint venture here, or to develop an enterprise alone or with somebody else.

• 1630

Mr. James: Taking Germany as an example, where would the greatest potential come from as far as investing in a country that has been pretty traditional—100% ownership type of business, as I understand it? Would there be movement towards joint-venturing?

Mr. Labbé: The Germans have done a lot of joint-venturing. They have been very strong in joint-venturing, as a matter of fact, and we are anxious to work with the Germans for that reason. There are new areas opening up in the defence industries, in the automobile industry, where a lot of firms are coming over and they are working with other Canadian firms

[Traduction]

l'intérêt de travailler avec quelqu'un de l'extérieur. Il essaie donc de rapprocher ces gens afin qu'ils puissent poursuivre leurs travaux au Canada, et ce, au profit des deux investisseurs.

M. James: Très bien. On mentionne dans le rapport annuel que l'Autriche, la Finlande, la Norvège, la Suède et l'Espagne semblent maintenant davantage intéressées à investir à l'étranger. Nous avons un conseiller à Bonn. Est-il responsable de toute cette région? Il y a des conseillers à Londres, Bonn, Paris et deux aux États-Unis.

M. Labbé: Et un à Tokyo.

M. James: Le rapport ne le mentionne pas.

M. Labbé: De toute façon, nous en avons six. Ils ne sont pas les seuls à promouvoir les investissements. Nous sommes allés chercher ces six personnes grâce à un échange avec le secteur privé, afin d'aider à transférer les compétences et d'utiliser leurs compétences pour la promotion industrielle. Ils passent donc la plupart de leur temps dans les pays où ils sont affectés, mais ils peuvent travailler dans des pays voisins au besoin.

Nous voulons qu'ils se rencontrent un peu plus souvent, afin qu'ils puissent comparer la façon dont les choses fonctionnent, par exemple, au Royaume-Uni par rapport à l'Allemagne, et en France par rapport à l'Allemagne, car chaque marché est différent. La façon d'aborder les entreprises est différente. La façon de recueillir des données doit être différente, car les pratiques sont différentes.

Néanmoins, nous voulons que ces gens travaillent le plus possible en étroite collaboration, qu'ils communiquent également leurs connaissances et leurs compétences particulières aux gens qui travaillent dans nos ambassades et dans nos consulats dans ces régions. En Europe, par exemple, notre conseiller de Bonn travaille également pour celui de Dusseldorf et celui de Munich. Nous voulons également faire venir ces conseillers en investissement au Canada au mois de mars afin qu'ils travaillent avec les gens du MEIR, des Affaires extérieures, nous-mêmes et les provinces.

Une grande partie du travail consiste donc à échanger de l'information et à essayer de déterminer ce qui dérange l'investisseur éventuel, ou ce qu'il faudra faire pour essayer de lui faire prendre la décision de venir investir ici, seul ou dans une entreprise en coparticipation.

M. James: Quel genre d'investissement pouvons-nous obtenir d'Allemagne, par exemple, dans un pays qui est relativement traditionnel—entreprises en propriété entière? Y aurait-il une tendance pour les entreprises en coparticipation?

M. Labbé: Les Allemands ont beaucoup investi dans des entreprises en coparticipation. En fait, nous voulons travailler avec eux pour cette raison. Il y a de nouvelles possibilités dans l'industrie de la défense, dans l'industrie de l'automobile, et bon nombre d'entreprises viennent au Canada pour travailler avec des sociétés canadiennes en coparticipation et pour

[Text]

to joint venture and to get on to contracts. In the automobile industry there have been a number of joint ventures; and indeed there are people who are coming in and "greenfielding". There is not very much "greenfielding" going on. There is some going on in the auto industry, and they are following with a lot of the manufacturers and assemblers as well.

The Munich area has been quite good in that regard. There is some investment going on in real estate. We are not really promoting real estate, but I think, inasmuch as the overall climate in Canada is good and is seen to be good, it encourages all kinds of other people to come and to want to invest their money. Inasmuch as they are investing, whether it be in real estate or something else, it frees up Canadian capital to do something else, hopefully more towards industrial ventures and job creating.

Mr. James: What are our greatest selling points to come to Canada and invest?

Mr. Labbé: We have a number of them. The strongest ones we are promoting right now are our energy costs, which are very, very good; our access to the North American market; our technology base; our wage rates are good—they are competitive; they have grown slower in Canada than they have in the United States in the last 10 years—and when you throw in the exchange rate it gives us an added benefit. The other thing that is a good selling point for most of those people is the quality of life in Canada, where you have good, safe, clean cities. They pay attention to those factors as well. I also mentioned the technology, and that is an important factor. There is also the growth of the Canadian market; it has grown considerably over the last year. The technological skills of our workers is good, as well. We have more engineers per capita in Canada than most other countries of the OECD.

So depending on what industry sector they are in, you can play one of those factors up more than another. If they are in the high energy-consuming industry, then obviously our hydro-electric rates are going to be quite an advantage.

The Chairman: Thank you very much, Mr. James. Mr. Fraleigh.

Mr. Fraleigh: Thank you, Mr. Chairman. I would like to switch to what may appear on the surface to be a fairly insignificant investor in this country at the present time, and that is Hong Kong. We have only been in business for one year. Through Immigration Canada we have established a very, very active office in Hong Kong. How does Investment Canada fit into that overall picture, and what is the growth of that trading post, or whatever you want to call it? What is the correct name of it? It is a protectorate, or—

Mr. Labbé: A colony is it not, a British Crown colony—one of the few remaining.

Mr. Fraleigh: What is the status? When you look at the overall figures, it is maybe not very significant, but when you

[Translation]

obtenir des contrats. Dans l'industrie de l'automobile, il y a eu un certain nombre de coentreprises; il y a des gens qui cherchent à «investir». Il n'y a pas beaucoup d'«investisseurs». Il y en a dans l'industrie de l'automobile, du côté des fabricants et des usines de montage.

La région de Munich est reconnue pour ce genre d'investisseurs. Il y a des investissements dans le domaine de l'immobilier. Nous ne cherchons pas réellement à promouvoir l'immobilier, mais je crois que si le climat général au Canada est bon et est perçu comme étant bon, cela encourage toutes sortes d'autres gens à venir investir leur argent ici. Ces investissements, dans l'immobilier ou autres, libèrent les capitaux canadiens pour autre chose, par exemple pour des entreprises industrielles qui créent de l'emploi.

Mr. James: Quels sont les principaux avantages qui attirent les investisseurs au Canada?

Mr. Labbé: Il y en a un certain nombre. Les plus importants, et ceux que nous faisons valoir actuellement, sont nos coûts de l'énergie, qui sont très, très raisonnables; notre accès au marché américain; notre base de technologie; nos salaires, qui sont concurrentiels; ils ont augmenté plus lentement au Canada qu'aux États-Unis au cours des dix dernières années—et si vous ajoutez le taux de change, cela nous donne un autre avantage. La qualité de la vie au Canada est un autre élément qui attire beaucoup d'investisseurs. Nos villes sont bonnes, sûres et propres. C'est un facteur dont ils tiennent également compte. J'ai aussi parlé de la technologie qui est un facteur important. Il y a également la croissance du marché canadien; il s'est développé considérablement au cours de la dernière année. Les compétences techniques de nos travailleurs sont également un atout. Au Canada, le nombre d'ingénieurs, proportionnellement à la population, est plus élevé que dans la plupart des autres pays de l'OCDE.

Donc, selon le secteur de l'industrie dans lequel ils investissent, vous pouvez faire valoir l'un ou l'autre de ces facteurs. S'il s'agit d'un secteur de l'industrie qui consomme beaucoup d'énergie, il est évident que le coût de l'électricité au Canada sera un avantage important.

Le président: Merci beaucoup, monsieur James. Monsieur Fraleigh.

Mr. Fraleigh: Merci, monsieur le président. Je voudrais parler d'un investisseur qui pourrait paraître à première vue comme étant assez peu important actuellement, c'est-à-dire Hong Kong. Investissement Canada existe depuis un an seulement. Par l'intermédiaire d'Immigration Canada, nous avons établi un bureau très, très actif à Hong Kong. Quel est le rôle d'Investissement Canada dans tout cela, et comment ce comptoir commercial se développe-t-il? De quelle façon faut-il l'appeler? Est-ce un protectorat ou...

Mr. Labbé: Ce n'est pas une colonie, une colonie de la Grande-Bretagne—l'une des rares qui restent.

Mr. Fraleigh: Quelle est sa situation? Si vous regardez les chiffres globaux, ce n'est peut-être pas très important, mais

[Texte]

consider the size of it... Is there an apparent growth in investment from that area?

Mr. Labbé: There are two things. You should know that as part of our Investment Promotion Program and the steering committee I mentioned to you, the deputy minister of Employment and Immigration also participates in that. Inasmuch as the promotional program for the Entrepreneurial Immigration Program is part of the overall investment program, it is included in the overall investment program, but a lot of that stuff is not necessarily included in these statistics. However, we have been working very closely with Employment and Immigration in trying to develop the entrepreneurial program.

I do not have the exact statistics on what that has yielded with regard to specific dollars and numbers of immigrants. I know it has grown substantially over the last few years. We can try to get those figures for you before the next meeting, if you want.

Ruth Hubbard was in Hong Kong about six months ago, a little over that, and she may want to add to your answer.

• 1635

Ms Ruth Hubbard (Executive Vice-President, Investment Canada): It was, I guess, a bit more than that when I was there. It was shortly after the Investment Canada Act had been proclaimed. My perception at the time was that there was an increasing interest in Canada on the part of entrepreneurial immigrants; individual small investors who wanted to come to Canada and buy small businesses or set up small businesses. That was an area of the work of our people in Hong Kong, the External Affairs people, that had not been... Traditionally Hong Kong has been a fairly important source of immigrants generally, but the entrepreneurial immigrant group has grown.

They have been always, over the last couple of decades, a relatively important source of foreign investment in Canada. It tended to be portfolio investment or investment in real estate. I think what may be changing, although it is hard to tell, is that they may now be considering Canada as a possible source of major investments in other fields. Again, it would be probably part of a longer-term plan to diversify. The major Hong Kong investor would tend probably to have investments in several different countries: in Australia, for example, in the U.S., in Europe, and more recently in Canada. Some would say they are hedging their bets.

As the deadline approaches for the turnover of Hong Kong formally to China, there may be some further changes in that. I am told, and my observation also was, that there was an initial anxiety when the first deal in principle between the British government and the Chinese government was struck over Hong Kong and its future. There was a bit of a panic, if you like. That had settled down by the time I was there. It was basically business as usual, but there is no doubt that some Hong Kong investors are continuing to think longer-range.

Mr. Fraleigh: However, Investment Canada has not been monitoring long enough to know whether there... or are there

[Traduction]

étant donné sa dimension... Semble-t-il y avoir une croissance de l'investissement provenant de cet endroit?

M. Labbé: Il y a deux choses. Le sous-ministre de l'Emploi et Immigration participe également au programme de promotion de l'investissement et au comité directeur. Le programme d'immigration des entrepreneurs fait partie du programme global d'investissement, mais n'est pas nécessairement compris dans ces statistiques. Toutefois, nous travaillons en étroite collaboration avec Emploi et Immigration pour essayer de développer le programme des entrepreneurs.

Je n'ai pas de statistiques précises sur les résultats de ce programme pour ce qui est du nombre d'immigrants et du rendement financier. Je sais qu'il y a eu une augmentation importante au cours des dernières années. Nous pouvons essayer de vous obtenir ces chiffres avant la prochaine réunion, si vous le voulez.

Ruth Hubbard voudrait peut-être ajouter quelque chose, car elle se trouvait à Hong Kong il y a un peu plus de six mois.

Mme Ruth Hubbard (vice-présidente exécutive, Investissement Canada): J'ai pu constater que c'était un peu plus que cela. C'était juste après la Loi sur l'investissement Canada. J'ai eu l'impression que les entrepreneurs voulant émigrer, les petits investisseurs voulant acheter ou créer des entreprises, s'intéressaient beaucoup plus au Canada. C'est un groupe qu'avaient négligé nos gens à Hong Kong, les gens des Affaires extérieures... Hong Kong a toujours été une source importante d'immigrants, mais il y a plus d'entrepreneurs maintenant.

Depuis deux décennies environ, ils représentent une source importante d'investissement étranger au Canada. Il s'agissait surtout de placements de portefeuille ou dans l'immobilier. Ce qui semble changer, bien que cela soit difficile à dire, c'est qu'ils songent à investir au Canada dans d'autres domaines. Cela ferait probablement partie d'un plan de diversification à long terme. Un investisseur important de Hong Kong aurait probablement tendance à investir dans plusieurs pays, en Australie, aux États-Unis, en Europe, et plus récemment au Canada. Disons qu'ils protègent leurs arrières.

Ce changement s'accroît peut-être à mesure que l'on se rapprochera de la date du retour de Hong Kong à la Chine. On m'a dit, et j'ai aussi pu le constater, que le premier accord de principe entre les gouvernements britannique et chinois au sujet de Hong Kong et de son avenir a suscité une certaine angoisse. Il y a eu un vent de panique, si vous voulez. Mais il s'était déjà dissipé lorsque j'y suis allée. Les choses étaient rentrées dans l'ordre, mais il est sûr que certains investisseurs de Hong Kong continuent de penser à l'avenir.

M. Fraleigh: Toutefois, Investissement Canada n'exerce pas une surveillance depuis assez longtemps pour savoir si... ou y

[Text]

back figures that would indicate we have had a marked increase in the amount of investment from Hong Kong?

Ms Hubbard: I do not think so in overall value of investment, but if we got you the numbers on entrepreneurial immigration... I think Hong Kong is the second- or third-largest source of entrepreneurial immigration to Canada under that particular new program. It seems to me West Germany is the first. Hong Kong I think is third.

Mr. Labbé: The other thing I should point out to the hon. member is that if somebody comes in under the entrepreneurial immigration program and makes an investment, it would not fall under our statistics. What Employment and Immigration calculates is the number of immigrants who come in and the number of dollars they are bringing in with them. In their annual report, they have those statistics—the Employment and Immigration department—under the entrepreneurial immigrant program. However, an entrepreneurial immigrant who comes from Hong Kong, or anywhere, for that matter, with some money and then invests would not subject to the Investment Canada Act. He would be a landed immigrant.

Mr. Fraleigh: As long as he comes as a landed immigrant and he is going to invest here, that does not show up in your figures.

Mr. Labbé: He will not show up in our figures.

Mr. Fraleigh: The other thing that amazed me was the percentage of foreign investment in resource acquisition, which is marginal. For a country that is supposed to be based on resources, the foreign investors sure do not appear to be clamouring to acquire any of our resource-based industries. Those were the figures that grabbed me. Is there anything unusual in those that you could elaborate on?

Mr. Labbé: Yes, there is. First of all, I think we have to recognize that the period covered by this, particularly the last six months, was a rather difficult period for the resource industries in Canada, so activities have dropped off considerably. There had been a number of large transactions that would have gone through before this report was done. A lot of the transactions that went through in the oil industry, for example, in the late 1984-85 period would not be reflected in this report, so the resource sector is still important in Canada.

• 1640

One of the points I was making when I was over in Europe recently is that something which people do not realize as much—and a lot of Canadians do not realize it—is that there has been a bit of a shift in the importance of the various portions of the Canadian economy, and resources have dropped somewhat. It is still very important, but only 9% of the Canadian economy is directly related to resources, while two-thirds of it is related to services. Mind you, a lot of those services are directed at the resource industry, but direct resources is only 9% of the economy. Manufacturing and construction represent another 25% of our economy.

[Translation]

a-t-il des chiffres indiquant une augmentation des investissements venant de Hong Kong?

Mme Hubbard: Je ne crois pas pour ce qui est de la valeur globale de ces investissements, mais en ce qui a trait au nombre d'entrepreneurs qui ont immigré... je crois que Hong Kong se place au deuxième ou au troisième rang quant au nombre d'entrepreneurs qui immigreront au Canada en vertu de ce nouveau programme. Je crois que l'Allemagne de l'Ouest est au premier rang. Hong Kong est au troisième.

M. Labbé: Je signale également au député que si quelqu'un arrive ici dans le cadre du programme d'immigration d'entrepreneurs et qu'il investit, cela n'entre pas dans nos statistiques. Le ministère de l'Emploi et de l'Immigration calcule le nombre d'immigrants qui arrivent et le montant d'argent qu'ils apportent avec eux. Ces statistiques figurent dans son rapport annuel, sous la rubrique Programme d'immigration des entrepreneurs. Toutefois, un entrepreneur immigrant venant de Hong Kong, ou de n'importe où, d'ailleurs, qui investit son argent ici ne serait pas du tout soumis à la Loi sur l'investissement Canada. Il serait un immigrant reçu.

M. Fraleigh: S'il est un immigrant reçu et qu'il investit ici, cet investissement ne paraît pas dans vos statistiques.

M. Labbé: C'est ça.

M. Fraleigh: J'ai aussi été fort étonné du pourcentage infime d'investissement étranger dans le secteur des ressources. Pour un pays qui est censé être basé sur des ressources, les investisseurs étrangers ne semblent pas du tout empressés à acquérir des industries de ce secteur. Ces chiffres m'ont frappé. Y a-t-il un aspect inhabituel sur lequel vous pourriez nous donner des détails?

M. Labbé: Oui. Tout d'abord, il nous faut reconnaître que la période visée ici, surtout les six derniers mois, a été plutôt difficile pour les industries du secteur des ressources au Canada, qui ont connu un ralentissement considérable. Un certain nombre de transactions importantes ont eu lieu pendant la période précédant celle visée par le rapport. Bon nombre des transactions faites dans l'industrie du pétrole, par exemple vers la fin de l'année 1984 et au début de l'année 1985, ne figurent pas dans ce rapport; donc, le secteur des industries primaires est encore très important au Canada.

Une chose que j'ai mentionnée quand j'étais en Europe récemment, c'est que les gens—c'est-à-dire bon nombre de Canadiens—ne se rendent pas compte qu'un changement s'est opéré en ce qui concerne l'importance des divers secteurs de l'économie canadienne; d'ailleurs, il se trouve que le secteur des industries primaires n'occupe plus une place aussi importante. C'est encore un secteur d'activités très important, mais seulement 9 p. 100 des activités économiques au Canada se déroulent dans ce secteur, alors que les deux tiers des activités se déroulent dans le secteur tertiaire. Remarquez bien que bon nombre de ces services sont offerts justement à l'industrie primaire, mais au niveau des activités directes dans ce secteur,

[Texte]

The point I make often when I am abroad is do not look at Canada simply as wood, oil and trees; that is important to us, but we are also a manufacturing country, a high-tech country, and we have a lot of things to offer other than resources.

Mr. Fraleigh: Directed to or feed off. Anyway, the other thing is that in the European Economic Community, protectionism is as prevalent as it is in some other areas of the world. How do we protect ourselves against a company simply moving to Canada to protect their market share in our market in case their governments collectively or individually raise barriers against us, or do we really care as long as they are generating wealth for Canada?

Mr. Labbé: I think it is tough to distinguish between them. If somebody comes to Canada because he is afraid maybe that the Canadian government or the U.S. government will close down his market if he does not do something and come into North America, since he is already operating in the market, if he is going to move in and start manufacturing and then servicing from here, we would view that as a plus because (1) he is creating jobs, and (2) he is creating some economic and dynamic activity which may bring some new technology and may bring some new markets. I think depending on what the other factors of the case were, on balance we would probably view it as a positive factor.

We are finding that Canadians are doing the same in Europe and I do not view that necessarily as a bad factor. We have a number of Canadian firms right now that are establishing very good beach-heads in Europe either directly or through joint ventures, and I think this is contributing to the longer-term stability of the Canadian economy.

It is a phenomenon we are seeing the world over. The Japanese are doing it in Canada and in the United States; the Europeans are doing it and we are doing it to them; and in a certain sense, I think it is providing more stability and better security of market and better security of growth for the individual enterprises. It also provides, from the management point of view I would suspect, more opportunities for individual managers who operate within those companies to develop and hone their international marketing and management skills, so on balance, I would view it as a positive.

The Chairman: Excuse me, Mr. Fraleigh. We have to move on now to the next questioner. Mr. Gagliano.

Mr. Gagliano: Thank you, Mr. Chairman. I have a very short question.

[Traduction]

cela ne représente que 9 p. 100 par rapport à l'ensemble de l'économie canadienne. Les activités de fabrication et de construction représentent 25 p. 100 de l'ensemble des activités économiques.

Quand je suis à l'étranger, je répète souvent qu'il ne faut pas croire que le Canada n'a que du bois, du pétrole et des arbres; ce sont évidemment des ressources importantes, mais nous pouvons également nous vanter d'avoir un secteur manufacturier et un secteur de haute technologie très avancé, et nous pouvons donc offrir beaucoup plus que de simples ressources primaires.

M. Fraleigh: Oui, qu'il s'agisse d'activités reliées directement à ce secteur ou d'activités qui en découlent. De toute façon, il convient de se rappeler que le protectionnisme est aussi courant au sein de la Communauté européenne que dans d'autres pays du monde. Comment peut-on se protéger contre le genre de compagnie qui va s'établir au Canada simplement pour protéger sa part du marché, au cas où son gouvernement déciderait de créer des obstacles tarifaires contre nous? Ou est-ce quelque chose dont on n'a pas à se préoccuper tant que cette compagnie enrichit le Canada?

M. Labbé: À mon avis, il est difficile de distinguer entre les deux. Si une compagnie veut s'établir au Canada parce qu'elle craint que le gouvernement canadien ou américain ne l'empêche de continuer d'y avoir accès, et si cette compagnie a l'intention d'établir une usine ici et d'offrir des services à partir du Canada, pour nous, ce serait avantageux, d'abord parce que cette compagnie va créer des emplois, et deuxièmement, parce qu'elle va créer une activité dynamique qui va peut-être nous donner accès non seulement à une nouvelle technologie, mais à d'autres débouchés. Selon les autres facteurs qui entreraient en ligne de compte, il me semble que nous considérerions ce genre de proposition comme très positive.

Nous constatons maintenant que les Canadiens en font autant en Europe, et à mon avis, ce n'est pas nécessairement négatif. Il y a actuellement un certain nombre d'entreprises canadiennes qui s'établissent en Europe, soit directement, soit par le truchement de coentreprises, et à mon avis, cela a pour effet de faire accroître la stabilité à long terme de l'économie canadienne.

C'est d'ailleurs un phénomène que l'on voit un peu partout dans le monde. Les Japonais le font au Canada et aux États-Unis; les Européens le font, et nous aussi, en Europe; et dans un sens, tout cela fait accroître la stabilité et la sécurité du marché, tout en assurant une croissance plus importante pour les entreprises individuelles. Du point de vue de la haute direction, je suppose que cela offre d'autres possibilités aux gestionnaires qui voudraient perfectionner leurs connaissances et capacités dans le domaine du marketing international. Donc, dans l'ensemble, ce genre d'investissement serait très positif, à mon avis.

Le président: Excusez-moi, monsieur Fraleigh, nous devons maintenant donner la parole au prochain intervenant. Monsieur Gagliano.

M. Gagliano: Merci, monsieur le président. Je n'ai qu'une très courte question à poser.

[Text]

À la page 28 de votre rapport annuel, je vois la lettre «C» qui veut dire «confidentielle». Est-ce qu'il y a une raison particulière à cela? Sous la rubrique «Communications and autres services publics», on voit le nombre de cas, mais pour ce qui est de l'investissement prévu et du nombre d'employés c'est «confidentiel». La même chose sous la rubrique «Services sociaux et de soins de santé». Est-ce pour préserver la confidentialité du rapport, ou ces chiffres-là sont-ils confidentiels à Investissement Canada également?

M. Labbé: Je n'ai pas d'explication pour cela. Là, où il n'y aurait seulement qu'un cas, ça serait confidentiel, parce que finalement on dévoilerait la transaction de l'investisseur. Donc, on essaie d'utiliser les règles employées par Statistique Canada. Là où il y a moins de trois cas possibles, on essaie de protéger les renseignements qui nous sont fournis par les investisseurs.

• 1645

M. Gagliano: Dans les industries de fruits de mer, par exemple, on a 14 cas, et tous les 14 sont... J'essaie de comprendre le rapport et je vois «confidentiel».

M. Labbé: C'est pour les mêmes raisons, pour des raisons de présentation de statistiques. Dans les industries de fruits de mer, il y a 14 cas. En soustrayant, vous verrez de quoi il s'agit. C'est pour protéger les données qui nous sont fournies par les investisseurs qu'on doit les présenter ainsi.

M. Gagliano: Parfait. Merci, monsieur le président.

The Chairman: Thank you. I would like to ask a question.

In your opening remarks, Mr. Labbé, you indicated that Canada's position in OECD as a place to invest had jumped from sixth place to eleventh. How is this determined? Is it a rating that you do, or does OECD do it itself?

Mr. Labbé: I was referring at that stage to the European Management Forum report. The European Management Forum, which is now called the World Economic Forum, is a Swiss-based organization that is really an international business organization. Every year they do a survey among some 1,500 executives around the world, trying to assess where the various countries are situated with regard to their international competitiveness. They take a number of factors into account; I think they have about 150 criteria that they regroup into 10 factors. They go through this exercise every year.

Some of the data are hard data, statistical data that are provided through OECD or other organizations, and some are soft data. It is perceptual information that is provided by the managers surveyed.

On the basis of this survey, they then come up with what they call this international report card, which positions where the various countries are in terms of international competitiveness, and the total score determines where you are in the total ranking.

Back in 1984 we had a very bad ranking. We consider ourselves one of the more dynamic countries of the world, with

[Translation]

On page 28 of your annual report, I see the letter "C" which apparently means confidential. Is there any particular reason for that? Under the heading "Communications and Other Utilities", a figure is given for the number of investments, but under planned investment and number of employees, there is a "C" meaning confidential. This is also the case under the heading "Health and Social Services". Is the intention to keep certain types of information confidential, in terms of the annual report, or is this information also confidential as far as Investment Canada is concerned?

Mr. Labbé: Well, I am afraid I cannot provide an explanation. Where there is only one case or transaction, information would be kept confidential, as otherwise, details of the transaction would be revealed in full. We generally try to use the rules applied by Statistics Canada. In other words, when there are less than three cases, we try to protect information provided to us by investors.

Mr. Gagliano: In the seafood industries, for example, on 14 cases, all are... I am trying to figure it out and I see "confidential".

Mr. Labbé: It is for the same reasons. It is a matter of statistical presentation. In the seafood industries, there are 14 cases. You can draw a certain conclusion by making a subtraction. In order to protect the data given by investors, we have to put it in such a fashion.

Mr. Gagliano: Fine. Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Merci. Je voudrais poser une question.

Dans votre exposé, monsieur Labbé, vous dites que l'OCDE avait reclassé le Canada au sixième rang, alors qu'il occupait auparavant le onzième rang. Comment se fait ce classement? Est-ce que c'est une évaluation que vous faites vous-mêmes, ou est-ce l'OCDE qui la fait?

M. Labbé: À ce moment-là, je faisais allusion au rapport du Forum européen de management. Ce forum, qu'on appelle désormais le Forum économique mondial, est une organisation internationale d'affaires, dont le siège social se trouve en Suisse. Tous les ans, le forum fait une enquête auprès de 1,500 cadres dans le monde, en vue d'établir un classement des divers pays du point de vue de leur compétitivité sur le plan international. On évalue environ 150 critères que l'on regroupe sous dix facteurs. L'évaluation se fait tous les ans.

Certaines données sont des données fermes, des statistiques fournies par l'OCDE ou d'autres organisations, alors qu'il y a d'autres données qui correspondent davantage à des perceptions et qui sont fournies par les cadres interviewés.

Par suite de cette enquête, l'organisation prépare en quelque sorte un bulletin, et c'est ainsi que les divers pays sont classés du point de vue de leur compétitivité à l'échelle internationale. La somme des points accumulés permet de faire ce classement.

En 1984, nous étions très mal classés. Nous estimons que nous sommes parmi les pays les plus dynamiques, notre

[Texte]

the seventh largest economy. We were ranked eleventh out of the twenty-two. In 1985 we were ranked seventh, and in 1986 we were ranked sixth.

We have therefore improved progressively since 1984 in our ranking within that particular survey. Some people take issue with the survey because it is not all hard data; some of it is subjective. However, the people who are surveyed have no axe to grind. They are international managers of corporations or people who do business around the world, and they tend to respond more objectively. Given that so many criteria are looked at—350 I think it is—it means that by and large when you shake it all out, it tends to be fairly reflective of what the economy is.

We view this as an important measure, if you want, of our success in competing internationally, and it also gives us an indication of those areas where we are strong. They rank us, for example, in human resources as being very strong; in natural resources as being very strong; and they also point out areas where we have to improve. There are some areas where we have to improve with regard to our openness, with regard to our forward orientation, with regard to our application of new technologies through manufacturing processes and that kind of thing.

If you would like, I could circulate for the members of the committee some background information on that report, because I think it is important.

The Chairman: That would be very helpful. Can you perhaps elaborate on just what the change in ranking means to your group as salespeople?

Mr. Labbé: I think it is important to view it as always being relative—our relativity to others—but the fact that we have improved consistently in a number of areas is reinforcing our and certainly the government's attitude that we are on the right track. It points out to the international business community as well that Canada has some very definite advantages to offer to the international investor.

For example, in technology, we do have a good technological base. We are working hard now on our policy improvement side to improve the relationship, if you want, between the universities and the private sector, the laboratories and the companies and the financial institutions, to provide more innovation and also financing of the innovation, as well as diffusion of the innovation within the business community. Those are the types of things we use as a guide as to where we should be going, how we should be directing our efforts.

• 1650

The Chairman: One further question. When you changed your name and your mandate, how significant or how difficult was it for the group to change its attitude?

Mr. Labbé: First, I must say, Mr. Chairman, that it is Parliament that changed the name and the mandate. The transition within the agency was not necessarily an easy one, because we had a group of very dedicated staff who had worked for a number of years under a certain set of rules. Then we came in and said we are not using those rules any

[Traduction]

économie étant la septième en importance. Cette année-là, nous nous classions onzième sur 22. En 1985, nous étions septième et, en 1986, sixième.

On constate donc que nous avons progressé depuis 1984. Étant donné que l'enquête ne porte pas uniquement sur des données fermes, qu'il y a une part de subjectivité, certains en contestent la crédibilité. Toutefois, les gens qu'on interviewe ne sont pas des ronchonnières. Ce sont des cadres de sociétés internationales ou des gens du milieu des affaires qui ont tendance à répondre assez objectivement. Je pense qu'on étudie 350 critères, ce qui signifie que tous les aspects sont couverts, et cela donne une bonne image de l'économie.

Pour nous, c'est une mesure importante de notre succès à l'échelle internationale, et nous savons ainsi dans quels secteurs nous sommes forts. En ressources humaines, nous sommes très forts. En ressources naturelles, nous le sommes aussi, mais il y a des secteurs où nous devons nous améliorer. Il y a des secteurs où nous nous sommes améliorés pour ce qui est de notre ouverture, de notre orientation, de l'application des nouvelles technologies dans les procédés de fabrication, etc.

Si vous le voulez, je peux faire distribuer aux membres du Comité des renseignements sur ce rapport, parce que j'estime qu'il est important.

Le président: Ce serait très utile. Pouvez-vous nous dire ce que ce nouveau classement signifie pour vous, en tant que vendeurs?

M. Labbé: Il ne faut pas oublier que tout cela est relatif, car il s'agit d'un classement par rapport à d'autres, mais le fait que nous ayons progressé de façon constante dans nombre de secteurs nous convainc davantage, de même que le gouvernement, que nous sommes sur la bonne voie. En outre, cela signale au milieu international des affaires que le Canada offre certains avantages sûrs à l'investisseur international.

Par exemple, en technologie, nous avons une bonne base. Nous travaillons fermement à améliorer notre politique pour favoriser les échanges entre les universités et le secteur privé, les laboratoires, les sociétés et les institutions financières, afin d'innover et de financer les innovations, de même que leur diffusion dans le milieu des affaires. Ce genre de mesures constituent pour nous un guide de l'orientation que nous devrions prendre, des domaines où nous devons faire des efforts.

Le président: J'ai une autre question. Quand vous avez changé votre raison sociale et votre mandat, dans quelle mesure vos effectifs ont-ils eu du mal à changer d'attitude?

M. Labbé: Monsieur le président, c'est le Parlement qui a changé notre raison sociale et notre mandat. La transition n'a sûrement pas été facile, car notre équipe était constituée d'un effectif qui avait travaillé dur pendant plusieurs années suivant certaines règles. Soudainement, les règles ne s'appliquaient plus, car nous nous donnions une orientation différente. Les

[Text]

more; we are taking a different direction. The adjustment for some people has been more difficult than for others.

The reality, as well, is that being a small agency it did not provide as much career development opportunity as a large department might have. To a certain degree, there were some people who felt trapped within the agency. The fact that we changed the mandate and changed the rules provided an opportunity for some of them to go out and develop careers elsewhere. It also provided us with the opportunity to bring some new people in, and with them a different perspective.

I will not say it was an easy transition. I do not think it was easy for anyone, but I think by and large the staff has held up remarkably well. I am certainly very thankful that they have stood behind us for these past 18 months, because it has been difficult at times. However, I think things are settling down now and the staff are happy with the new direction.

The Chairman: Thank you. Mr. Brisco.

Mr. Brisco: Thank you, Mr. Chairman. If I can get back to Investment Canada and the approval process in the context of Utilicorp, but not specifically in the context of Utilicorp . . .

Again under the terms of reference, a specific mandate to encourage investment for growth and jobs, can you give me examples of how that mandate is fulfilled? Again, I come back to the comparison of the key features. It says:

Positive role. Specific mandate to encourage investment for growth and jobs; provide information services, advice on opportunities and contacts.

Well, I am not too interested in the provision of information services in the context of my question, but I am interested in the "specific mandate to encourage investment for growth and jobs", and I wonder if you could give me some examples of how you receive that kind of assurance, how you obtain that kind of assurance. Do you see that, for example, in the Utilicorp application?

Mr. Labbé: I take it that your question is directed mainly at the review function right now, as to how we carry out that part of the mandate with regard to reviewing—

Mr. Brisco: Yes. So you get a determination that, yes, there is going to be investment, there is going to be growth, there will be jobs.

Mr. Labbé: With regard to jobs, I must admit to you off the top that not every investment actually creates more jobs. Some investments sometimes save jobs. What you are looking for is an investor who will come in and contribute something positive to the enterprise, by way of management, by way of markets or by way of restructuring new products and new methods to make the enterprise more competitive. Inasmuch as the enterprise can be more competitive, the jobs that are there are going to more than likely be more secure than they would otherwise be.

So not every investment is going to provide jobs off the top. You will find that investors will come in and in a variety of cases they may find it necessary to rationalize certain parts of

[Translation]

ajustements ont été plus difficiles pour certains que pour d'autres.

Puisque nous sommes une petite organisation, les possibilités d'avancement chez nous étaient limitées. On peut dire que certaines personnes se sentaient coincées dans notre organisation. En changeant de mandat, en changeant les règles, certains ont donc pu partir et poursuivre leur carrière ailleurs. Pour nous, cela a signifié que nous accueillions du sang nouveau, des gens qui avaient une perspective différente.

Je ne dirais pas que la transition a été facile. Ce n'est jamais facile pour qui que ce soit, mais en gros, notre équipe s'est maintenue de façon assez remarquable. Je remercie ceux qui nous ont soutenus au cours des 18 mois qui viennent de s'écouler, car cela a été dur. Toutefois, les choses se calment, et notre équipe est contente de la nouvelle orientation.

Le président: Merci. Monsieur Brisco.

M. Brisco: Merci, monsieur le président. J'aimerais revenir au processus d'approbation dans le cas de la société *Utilicorp*, mais pas exclusivement . . .

En vertu de votre mandat, vous avez pour mission d'encourager l'investissement pour faciliter la croissance et la création d'emplois. Pouvez-vous me donner des exemples de la façon dont vous réalisez cela? Je reviens à la comparaison des facteurs essentiels. Je lis:

Rôle positif. Mandat précis d'encourager l'investissement pour la croissance et la création d'emplois; services d'information, conseils sur les débouchés et les contacts.

Je ne m'intéresse pas tant aux services d'information qu'au «mandat d'encourager l'investissement pour la croissance et la création d'emplois». Pouvez-vous me donner des exemples des garanties que vous pouvez obtenir à cet égard et de la façon dont vous procédez pour les obtenir? Comment cela se traduit-il dans la demande d'*Utilicorp*?

M. Labbé: Votre question porte sur l'étape de l'examen, sur la façon dont nous remplissons notre mandat du point de vue de l'examen . . .

M. Brisco: En effet. Je voudrais savoir comment vous pouvez déterminer qu'un investissement va aider la croissance, créer des emplois.

M. Labbé: Pour ce qui est des emplois, je dois reconnaître d'emblée que ce ne sont pas tous les investissements qui créent des emplois. Certains investissements permettent des économies de main-d'œuvre. Ce qu'on recherche avant tout, c'est un investisseur qui apportera une contribution appréciable à l'entreprise, soit du point de vue de la gestion, soit du point de vue des marchés, ou encore du point de vue de la restructuration de nouveaux produits et de nouvelles méthodes qui, au bout du compte, rendent l'entreprise plus concurrentielle. Si l'entreprise est plus concurrentielle, les emplois qu'elle offre deviennent assurément plus solides.

Donc, ce ne sont pas tous les investissements qui sont créateurs d'emplois. Il y a des investisseurs qui, pour toutes sortes de raisons, éprouveront le besoin de rationaliser

[Texte]

the operation at the beginning, because the enterprise may be in difficulty. Then, once having stabilized the enterprise, solidifying it and providing it with new products, new technologies, or new markets, it would be in a better position to grow. That has happened on a number of occasions. When you sit down and review a case with a potential investor, you have to look at all of his plans, what he is bringing to the party, what his intention is.

• 1655

Usually the investment is a given fact. You know how much he has paid for the enterprise. You then sit down to discuss with him how much he is going to invest in the enterprise, given what his projections are and where the business is going to go. Those tend to be related to the general business conditions, and sometimes they work out better, sometimes they work out worse. In the last period of time, they have been working out much better, because the Canadian economy has been growing quite well.

I guess there are no guarantees in this particular thing, but we find that on balance—you have to look at it in the broader context. For example, employment rates have gone up. It may provoke some change within the enterprise, or even within the industry sector, but generally you will find that we come out of it at the end more competitive. We are better competitors internationally. We are better able to either defend our own markets or capture markets outside.

Mr. Brisco: I find that interesting. Granted it is now 1985-86. If we look at the geographic distribution diagrams on page 23, we see that, in terms of new business, there were 318, of which 21% were in the west; the value was 31% in the west; acquisitions, 23% were in the west; the value was 37% in the west.

We are talking about billions of dollars, and I just wonder how that translates in terms of jobs. British Columbia is still having a pretty tough time, in some areas, in terms of employment opportunities. One would hope that the figures shown here would translate in a sense to a statistical fact that you can say, as a result of new businesses establishing under Investment Canada and as a result of acquisitions, here are the number of jobs that have been created.

I appreciate that there is a lot more, Mr. Chairman, to any acquisition than solely the jobs. In some cases, as Mr. Labbé has remarked, there may be a net loss of jobs as a result of improved efficiencies. Again, when I turn and look at the tables—acquisitions of Canadian businesses, page 34—under the acquisitions it shows the number of employees. Line 1, less than 1,000 asset range; number of employees 1,970.

Yet when we turn to the new business section, we find that we still have job factors built in, and one has to assume that these are new jobs. So I am also assuming that the number of employees in the acquisitions is the number of employees in place. I buy that company today; there are 50 employees in

[Traduction]

certaines étapes de l'exploitation, parce que l'entreprise se trouve en difficulté. Une fois que l'entreprise est stabilisée, qu'elle est consolidée, une fois qu'elle fournit de nouveaux produits et de nouvelles technologies ou de nouveaux marchés, toutes les conditions sont réunies pour qu'il y ait croissance. Ainsi, quand on étudie le dossier d'un investisseur éventuel, on regarde tous les projets, ce qu'il offre, quelles sont ses intentions.

D'habitude, l'investissement va de soi. On sait combien il a versé pour l'entreprise. C'est alors qu'on discute avec lui de la somme qu'il entend investir dans l'entreprise, de ses projets, de l'endroit où il fera affaire. Ces facteurs sont liés à la conjoncture d'ensemble et, parfois, cela réussit mieux que d'autres. Ces derniers temps, les choses ont mieux réussi, car l'économie canadienne était en plein essor.

Il n'y a toutefois pas de garanties, mais nous pensons que dans l'ensemble... il faut voir les choses dans un contexte plus vaste. Par exemple, les taux d'emploi ont grimpé. Cela peut susciter des modifications dans l'entreprise, ou même dans tout un secteur; mais en règle générale, on découvre qu'en fin de compte, on est plus compétitif. Notre situation concurrentielle à l'échelle internationale s'est améliorée, et nous sommes mieux équipés pour défendre nos propres marchés, et même en acquérir d'autres.

M. Brisco: Je trouve cela intéressant. Nous sommes en 1985-1986. Si l'on regarde la courbe de répartition géographique, page 23, on constate qu'il y a 318 nouvelles entreprises, dont 21 p. 100 se trouvent dans l'Ouest, et elles représentent 31 p. 100 du total de la valeur. Quant aux acquisitions, l'Ouest en compte 23 p. 100, dont la valeur représente 37 p. 100 du total.

Il s'agit de milliards de dollars, et je voudrais savoir ce que cela représente du point de vue des emplois. En Colombie-Britannique, la situation n'est en tout cas pas très rose dans certaines régions du point de vue des débouchés d'emploi. On serait porté à espérer que les chiffres que nous voyons ici se traduiraient dans les statistiques et que le nombre d'emplois créés pourraient être directement attribuables aux nouvelles entreprises ou aux acquisitions dont Investissement Canada serait responsable.

Je sais bien qu'il n'y a pas seulement la création d'emplois qui compte parmi les bénéfices des nouvelles acquisitions. Dans certains cas, comme l'a dit M. Labbé, il y a une perte nette d'emplois parce que l'efficacité est améliorée. Je regarde de nouveau les tableaux, les acquisitions d'entreprises canadiennes, page 34, et je peux lire le nombre d'employés. À la première ligne, quand la valeur de l'actif est moins de 1,000, le nombre d'employés est de 1,970.

Par ailleurs, quand on regarde les nouvelles entreprises, les emplois ne sont pas ventilés, et on doit supposer qu'il y a de nouveaux emplois. Je suppose que le nombre d'employés indiqués dans le cas des acquisitions correspond au nombre d'employés déjà en poste. Si j'achète une entreprise

[Text]

place. In this new business investment, where you have the number of employees, are these new jobs?

Mr. Labbé: These would be new jobs, yes.

Mr. Brisco: Okay.

Mr. Labbé: Mr. Chairman, I would point out to the hon. member that the acquisitions we are talking about, particularly in the west—this is why I think you find that the values are more than the number of transactions. You are tending to deal in the resource industries, which tend to be worth more than the number of transactions, so that factor has to be taken into account.

The other thing as well, though, is that the transactions we are talking about in total—we are just dealing with the transactions by foreigners.

• 1700

If you are going to take the universe out of all of those transactions by foreigners that took place in Canada, the acquisitions we are looking at right now represent less than 15% of the total. This pertains to the foreign transactions only. It has nothing to do with all the other Canadian activity going on at the same time. We have not been able to integrate all of those statistics into one pot yet. We are dealing only with one part of the pie right now. I am afraid I cannot give you an overall picture of exactly how it all translates into particular jobs within a particular area.

Mr. Brisco: In listening to your response about the resource sector, although my question was really general in context, it occurs to me that within a 20-mile radius of where I live, Westar Pulp has now been sold to the Merchant Bank of China, shared 50:50 with Consolidated Bathurst Inc. This is one major employer, one of the biggest.

Cominco Ltd. has been bought by Teck Corporation with a 25% participation of Mount Isa Mining of Australia and Metalgesellschaft A.G. of Germany. West Kootenay Power and Light Company Limited is now—or was until a few days ago—before the B.C. Utilities Commission to seek approval for a purchase by a U.S. company, Utilicorp.

We are looking at huge amounts of money. We are looking at \$80 million for Utilicorp. I do not have the figures at the top of my head for the pulp mill and for the smelter, but we are looking at a lot of dollars. I would doubt if there is one new job that is being created out of all those acquisitions.

Mr. Fraleigh: How many were saved?

Mr. Brisco: The point is raised that they were saved. West Kootenay Power and Light Company Limited would have continued on without losing jobs. A hydro electric utility usually has a set number of employees.

It is really an observation, not a criticism. I would like it on the record that it is an observation.

[Translation]

aujourd'hui, j'aurai par exemple 50 employés en poste. Dans le cas des nouvelles entreprises, quand vous indiquez le nombre d'employés, cela signifie-t-il que ce sont de nouveaux emplois?

M. Labbé: Oui.

M. Brisco: Je vois.

M. Labbé: Monsieur le président, quand nous parlons des acquisitions, dans l'Ouest... vous constaterez que la valeur est supérieure au nombre de transactions. En effet, dans le cas du secteur primaire, la valeur est toujours supérieure au nombre de transactions, si bien que vous devez tenir compte de cela.

D'autre part, la totalité des transactions dont il s'agit... il ne s'agit ici que des transactions faites par des étrangers.

Si vous prenez l'ensemble de toutes ces transactions qui sont le fait des étrangers au Canada, les acquisitions dont nous parlons ici ne représentent que 15 p. 100 du total. Il ne s'agit là que des transactions étrangères, lesquelles sont distinctes de toute l'activité canadienne qui se déroule en même temps. Nous n'avons pas été en mesure d'intégrer toutes ces statistiques en un seul chiffre. Nous ne parlons donc en ce moment que d'une partie de l'ensemble. Je crains de ne pas être en mesure de vous dire quel est le résultat global de toutes ces transactions sur l'emploi dans une région donnée.

M. Brisco: Pendant que j'écoutais votre réponse sur les matières premières, et bien que ma question ait été d'ordre plus général, j'ai fait un petit compte. Dans un rayon de 20 milles de l'endroit où je vis, Westar Pulp a maintenant été vendue pour moitié à la *Merchant Bank of China* et pour moitié à *Consolidated Bathurst Inc.*. C'est l'un des plus gros employeurs, sinon le plus gros de tous.

Cominco Ltd. a été rachetée par Teck Corporation, avec une participation de 25 p. 100 de Mount Isa Mining, société australienne, et de *Metalgesellschaft A.G.*, société allemande. La *B.C. Utilities Commission* a eu à entériner il y a quelques jours la demande de rachat de *West Kootenay Power and Light Company Limited* par *Utilicorp*, société américaine.

Les montants en jeu sont énormes. *Utilicorp* paie 80 millions de dollars. Je ne me souviens pas du prix de rachat de l'usine de pâte et de la fonderie, mais les sommes sont importantes. Or, je doute que toutes ces acquisitions aient entraîné la création d'un seul emploi.

M. Fraleigh: Mais combien ont été préservés?

M. Brisco: On nous dit que les emplois sont préservés, mais *West Kootenay Power and Light Company Limited* aurait continué à fonctionner sans supprimer d'emplois. Une société de production d'électricité emploie généralement un effectif fixe.

Je voulais faire cette observation, mais ce n'est pas une critique. Ce n'est pas une critique.

[Texte]

Mr. Labbé: Mr. Chairman, the hon. member is right. In his particular area, I guess, given the nature of the economy out there and some of the things that are going on, it is sometimes hard—and I can appreciate it—to see the benefit of some of those transactions.

The reality is that in other areas of the country, indeed in other countries, we find some Canadian investors doing the same thing and this is providing some strength to them.

The alternative is to go back to some of the rules we had before. I would venture to say we would probably—

Mr. Brisco: I am not suggesting it.

Mr. Labbé: It is unfortunate, but to a certain degree, some of those transactions bring a dynamic of their own. I know there are in many quarters people who are concerned about the number of transactions that are in essence paper transactions. I do not think the Westar transaction is one; I think it was in difficulty. However, when you start trying to draw the line and trying to control things, it gets very, very difficult.

Mr. Brisco: A final observation: it is not a question. I think we can get some satisfaction out of the comment of my colleague that it may well have saved jobs, and that is one point. In addition, if you look at participants, including the U.S., Germany, China and Australia, there is the possibility of opening up new markets for the products that are produced. Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Brisco. Mr. James.

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman. I noticed again in the annual report that the United States has become much more a major recipient of foreign direct investment. As a matter of fact, it appears as two and one-half times since the 1970s to the 1980s.

In your annualization, have you had a look at what happened in the U.S., or at what caused such a great attraction? This is my first question; I will ask the second one later.

Mr. Labbé: There has been a perception over the last three years or four years that the U.S. is the place to invest. As people have run into problems, in Europe particularly, and as markets have tended to dry up there, money has been floating back to the United States. It was perceived as a good place to invest. You will find the Japanese are investing more and more there because they feel that they have to secure their market share in this market as well.

• 1705

I think there are a variety of factors that make the U.S. the magnet it is right now for foreign direct investment, but these things come and go. There are flows that are going on right now and I am not too sure that the same situation is going to exist in five years or ten years from now.

[Traduction]

M. Labbé: Monsieur le président, le député a raison. Dans sa région, et je suppose que cela est dû à la nature de l'économie locale, il est parfois difficile—et je le reconnais—de discerner l'intérêt de certaines de ces transactions.

Par contre, dans d'autres régions du pays, et même à l'étranger, des investisseurs canadiens font de même et ils semblent en retirer une certaine force.

L'autre terme de l'alternative serait de revenir aux règles antérieures. Je n'hésite pas à dire que cela aurait probablement...

M. Brisco: Je ne le souhaite pas.

M. Labbé: C'est regrettable, mais dans un certain sens, ces transactions engendrent une dynamique propre. Je sais que beaucoup de gens, dans divers milieux, s'inquiètent du nombre de transactions qui se limitent à des jeux d'écriture. Je ne pense pas que ce soit le cas du rachat de Westar; cette entreprise était effectivement en difficulté. Cependant, si vous voulez instaurer un contrôle, établir des distinctions entre les unes et les autres, cela devient très, très difficile.

M. Brisco: Une dernière remarque: il ne s'agit pas d'une question. Je pense que nous pouvons tirer quelque réconfort de ce que disait mon collègue, à savoir que ces rachats ont peut-être préservé des emplois, et c'est un argument. Par ailleurs, si vous regardez la provenance des capitaux, par exemple, les États-Unis, l'Allemagne, la Chine et l'Australie, il y a une possibilité d'ouvrir de nouveaux débouchés aux produits de ces entreprises rachetées. Je vous remercie, monsieur le président.

Le président: Je vous remercie, monsieur Brisco. Monsieur James.

M. James: Je vous remercie, monsieur le président. J'ai constaté, dans le rapport annuel, que les États-Unis reçoivent beaucoup plus d'investissements directs étrangers qu'auparavant. En fait, le montant des investissements étrangers aux États-Unis a été multiplié par 2,5 entre les années 70 et les années 80.

Vous êtes-vous demandé quelle est la raison de cet attrait sur les capitaux étrangers? Voilà ma première question; je vais attendre votre réponse avant de poser la deuxième.

M. Labbé: Depuis trois ou quatre ans, tout le monde semble vouloir investir aux États-Unis. Au fur et à mesure que les problèmes se sont intensifiés, particulièrement en Europe, que les marchés y ont rétréci, les capitaux ont commencé à revenir aux États-Unis. Ce pays a aujourd'hui la faveur des investisseurs. Vous verrez que les Japonais y investissent de plus en plus afin de préserver leur part du marché américain.

Il existe toute une série de facteurs qui font que les États-Unis aujourd'hui constituent un aimant pour l'investissement étranger direct, mais ces facteurs peuvent évoluer assez vite. Je ne suis pas du tout certain que les flux d'investissement, dans cinq ans ou dans dix ans, seront les mêmes qu'aujourd'hui.

[Text]

I think the important thing, though, we are trying to point out is in all of that—the flow—is that we Canadians have to position ourselves to maintain our share of the investment we have been able to attract.

We are also working hard at trying to improve the quality of that investment to see what we can do to make sure we are attracting technology-bearing investment, market-bearing investment that will help consolidate and better Canadian enterprises, enable us to capture foreign markets and secure our own markets. So we are competing.

Mr. James: I know we are, but it seems like—

Mr. Labbé: We have to be out there waving the flag a lot.

Mr. James: I know we are competing, but we seem to be competing with the whole world. Really, the best measure of what will happen in the future is what is happening right now and was happening in the U.S. I just wondered if we were going to school on it at all.

We seem to have a group within your shop who are providing information into this sales book, I call it, so there must have been something that happened in the U.S. to take two and one-half in a short period of time. That shopping list you talked about... except being a safe place to live, it sounded like the U.S.

Mr. Labbé: That is the reality. It has a very dynamic market; it was a very open market; it has been developing new industries; it is high-tech. It is perceived as a good place to invest for a lot of people and it has been the most dynamic market around. Part of the problem the Americans are facing right now is there has been such a dynamic market in the eyes of the Americans and such an open market that they are developing a huge trade deficit right now.

That is what the driving force has been and at the same time, due to uncertainties in Europe during that particular period of time, the first part of the 1980s, you have seen uncertainty—changes in policies in most of the European countries.

As I say, the Japanese at the same time are moving in to secure their market and finding as well, I think, that the migration of enterprises south has provided an opportunity there to get in and secure a market share and a market base at a reasonable cost.

Mr. James: The other question is about the people who are out there knocking on doors, the consular general offices, the trade commissioners, the Investment Canada people we brought in from the industry; there has to be information coming back to you.

I assume they are in written report form. I would like to have a look at some of those reports; I think it would tell us a lot. Could this committee have access to those reports from Investment Canada and consular general personnel? It would give us a feel for what is happening in the different countries.

[Translation]

Ce qui compte, dans tout cela, c'est que le Canada doit faire en sorte de maintenir la part de l'investissement qu'il réussit à attirer.

Nous travaillons également à améliorer la qualité de cet investissement, à attirer des investissements générateurs de technologie et de débouchés, de manière à consolider et renforcer les entreprises canadiennes, à capturer des marchés étrangers, à nous assurer des débouchés. Nous livrons concurrence.

Mr. James: Je sais, mais il semble que...

Mr. Labbé: Il nous faut beaucoup agiter notre drapeau.

Mr. James: Je sais que nous livrons concurrence, mais nous paraissions être en concurrence avec le monde entier. Il me semble que la meilleure façon de juger l'avenir, c'est de regarder ce qui se passe en ce moment même aux États-Unis. Je me demande si nous nous efforçons de prendre exemple sur eux.

Il me semble y avoir un groupe de gens de votre organisme qui rassemblent des renseignements aux fins de ce catalogue des ventes, comme je l'appelle, et il doit bien y avoir une raison qui fait que le montant de l'investissement étranger aux États-Unis a été multiplié par 2,5 à l'intérieur d'un bref laps de temps. Cette liste d'arguments de vente dont vous parliez... mises à part les conditions sécuritaires, vous sembliez décrire les États-Unis.

Mr. Labbé: C'est la réalité. Les États-Unis ont un marché très dynamique, très ouvert, réceptif à l'innovation et à la haute technologie. Beaucoup de gens considèrent que c'est un bon endroit pour investir, et c'est le pays où le marché le plus dynamique. Le problème qui se pose aux Américains en ce moment est que le marché est si dynamique et si ouvert que les États-Unis voient leur balance commerciale accumuler les déficits.

Voilà donc quelle a été la force motrice, et il faut y ajouter les incertitudes qui régnaient en Europe durant cette période, au début des années 80, incertitudes liées à la modification des politiques pratiquées dans la plupart des pays européens.

Comme je l'ai dit, les Japonais investissent en même temps pour préserver leur part du marché et s'aperçoivent, en même temps, que la migration des entreprises vers le sud ouvre un créneau, leur permet de s'implanter à un coût raisonnable et de se garantir ainsi l'accès au marché.

Mr. James: L'autre question concerne les démarcheurs que nous avons fait venir du secteur privé, les bureaux des consuls généraux, les délégués commerciaux; ceux-ci doivent vous transmettre des renseignements.

Je suppose qu'ils le font sous forme de rapports écrits. J'aimerais bien prendre connaissance de certains de ces rapports, car je pense qu'ils devraient être pleins d'enseignements. Est-ce que nous pourrions avoir accès à ces rapports d'Investissement Canada et du personnel des consulats

[Texte]

Mr. Labbé: It would provide you with some of the information on what is coming back.

Mr. James: Actual copies of those pieces of correspondence. I refer to my colleagues—

Mr. Fraleigh: I would, too. To carry on with Mr. James' line of questioning, there appears to be a rather dramatic perception out there of Canada as a place to invest right now, even in our relationship with the United States, if you can believe what you hear. We are viewed as a good place to invest your money, and you went through some of the reasons.

The majority of those reasons were here yesterday. It would seem to me that we should be trying to identify what it is that changes the people's perceptions out there about Canada, or whatever other country, being a place to invest their money. We live on investment; we need it. It is our lifeline . . . or is it an intangible that is an impossibility to identify?

Mr. Labbé: I guess the best answer I can give you is that it is a very fragile situation. If you look at various policy initiatives taken by governments at times, whether they are rational or not and whether the reaction to them is rational or not does not seem to have a bearing. If people feel uneasy, you will find that capital flows fairly quickly.

• 1710

A lot of capital came out of France a few years ago when they started nationalizing everything. People were trying to get their money out. There are flows. If people find the situation is not secure, they want to move their money. Regarding fears and currency stability, a lot of money is moving at the same time. A number of factors play into that. I guess the best answer we could give is to look at the various factors at which the European Management Forum looks. The businessman wants to look at how well public policy is operating within the country, how good the relationships among the federal government, provincial governments or local governments are and if they are fighting or harmonious.

Since 1984 there has been a marked improvement in Canada. It has been reflected in the statistics as well. Are we over-taxing or under-taxing? When taxes start to move out of line, people start to move their money. There are so many things that come to bear. It is very delicate and you cannot close the border. People have tried, but it is not very successful. You usually find there are all kinds of holes in the dyke. Once you have it in, you cannot very well close the border. It tends to flow.

From our point of view, the important thing is to ensure we have a business and investment climate in Canada that rewards the work and that people find it is a fair and a good place to invest. If it is a secure place to invest, they will come.

[Traduction]

généraux? Cela nous donnerait une bonne idée de ce qui se passe dans les divers pays.

M. Labbé: Je peux vous communiquer une partie des renseignements qui nous sont transmis.

M. James: J'aimerais avoir des copies de cette correspondance. Je cède la parole à mes collègues . . .

M. Fraleigh: Moi aussi, je serais intéressé. Pour poursuivre dans la même ligne que M. James, il me semble que si l'on en croit tout ce que l'on entend, le Canada est nettement perçu comme un bon endroit pour investir en ce moment, ne serait-ce qu'à cause de nos relations avec les États-Unis. Nous sommes perçus comme un bon endroit pour investir, et vous avez passé en revue certaines des raisons.

La majorité de ces raisons existaient déjà hier. Il me semble que nous devrions chercher à identifier ce qui modifie la perception que les gens ont du Canada, ou d'un autre pays, en tant que lieu d'investissement. Nous vivons de l'investissement, nous ne pouvons nous en passer, il est notre ligne de survie . . . ou bien ces facteurs sont-ils intangibles, impossibles à identifier?

M. Labbé: La meilleure réponse que je puis vous donner, c'est qu'il suffit de très peu. Si vous regardez les diverses mesures politiques prises par les gouvernements à un moment ou à un autre, peu importe qu'elles soient rationnelles ou non, ou que la réaction des gens à ces mesures soit rationnelle ou non. Il suffit d'un climat d'incertitude pour que les capitaux commencent à bouger.

Une grande quantité de capitaux ont fui la France il y a quelques années, lorsque le gouvernement a commencé à nationaliser à tous vents. Tout le monde voulait sortir son argent. Il y a ainsi des mouvements de capitaux. Dès que les gens perçoivent un climat d'insécurité, ils veulent sortir leur argent. Beaucoup d'argent se déplace en même temps, et cela affecte la stabilité monétaire. Toutes sortes de facteurs entrent en jeu. Je suppose que la meilleure réponse que je puisse vous donner, c'est de vous inviter à regarder les divers facteurs que prend en compte le Forum européens du management. L'homme d'affaires s'intéresse au climat politique dans un pays, à la qualité des relations entre le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et les gouvernements locaux: sont-elles harmonieuses ou marquées par les dissensions?

Depuis 1984, il y a eu une amélioration sensible au Canada à cet égard, et cela se reflète dans les statistiques. L'impôt est-il excessif, ou bien le régime fiscal favorable? Lorsque l'impôt devient excessif, les capitaux se mettent à fuir. Il y a tellement de facteurs en jeu. C'est très délicat, et on ne peut pas fermer les frontières. Beaucoup de pays ont essayé, sans grand succès; il y a toujours des fuites. Il est difficile de fermer la frontière, d'empêcher les capitaux de bouger.

De notre point de vue, ce qui compte, c'est d'établir au Canada un climat favorable aux affaires, un cadre dans lequel le travail est récompensé, dans lequel on peut investir sans

[Text]

Mr. James: I think this is where I was coming from, Mr. Chairman. What part does the political climate play in the bag of presentation tricks, so to speak? How well are we communicating out there? In one country I was in recently, the business community still was not sure where we were coming from on the Investment Canada side. Had the attitude changed politically? Were we communicating that well enough? Can we be using the interparliamentary side also? Are we trying to do it in a strictly bureaucratic way? Should there be more helpful interactions in the selling of our country by our Members of Parliament? Are we using all the resources we have?

Mr. Labbé: I listened to you. Obviously we could be doing better. We have been trying to use as many resources as we can. We have not been trying to carry the message because whether the message is carried by ourselves, as bureaucrats, or even by Ministers, it is suspect. We have been trying to use the Canadian business community as intermediaries and talking to their counterparts in other countries. We have done very well on that. Many of the seminars we have been able to organize with participation from members of the Conference Board of Canada, the BCNI, the Canadian Chamber of Commerce, the CMA or the Investment Dealers Association have been quite good. More than anything else, I think that helps get the message across.

You cannot change a policy overnight and expect people to say you have things in a way in which we would like them now and therefore we are going to all flock back. I had the experience when I went to the U.K. Very early after I was appointed, I had the opportunity of being in the U.K. with Mr. Stevens who was then the Minister. We spoke with the British industries organization. They said they heard what we were saying. We talked about all the legislation and everything else. That sounds very good, but people had turned off Canada for a number of reasons. They felt they had been burned badly. Once you are burned, it takes a while to change the person's mind.

I had an opportunity to go back again and have a conversation with the fellow two years later, just a couple of weeks ago. As related by that gentleman, the general attitude within the business community was that the message is getting through but it takes time. We did the same thing in the United States. We are doing it in many areas of the United States. It takes a lot of repeating and a lot of convincing. Canada is getting good press in a number of economic journals in Canada, Europe and Japan. All that helps.

Mr. Fraleigh: Before we close, I have one direct question. Does the establishment of the international financial centres enhance our position any or is it simply another facility to make it easier to do business in Canada? I am talking about foreign investors.

[Translation]

risque. Si nous pouvons garantir la stabilité, les capitaux afflueront.

M. James: C'est justement de cela que je voulais parler, monsieur le président. Quel est le rôle du climat politique dans nos arguments de vente, si je puis m'exprimer ainsi? La communication fonctionne-t-elle bien? Dans un pays où je me trouvais récemment, le monde des affaires ne savait pas encore trop à quoi s'en tenir au sujet d'investissements au Canada, ne savait pas trop si l'attitude du gouvernement à l'égard de l'investissement étranger a vraiment évolué. Est-ce que la communication passe suffisamment bien? Ne faudrait-il pas faire intervenir également les relations interparlementaires? Est-ce que notre effort ne reste pas trop bureaucratise? Ne faudrait-il pas utiliser d'autres contacts pour vendre notre pays, tels que les députés? Mettons-nous bien à profit toutes les ressources dont nous disposons?

M. Labbé: Je vous entends bien. Manifestement, nous pourrions faire mieux. Nous avons tenté d'utiliser tous les contacts possibles. Nous n'avons pas tellement cherché à diffuser le message nous-mêmes, car ce qui émane de l'administration, ou même des ministres, paraît suspect. Nous avons tenté de le faire diffuser par l'intermédiaire des hommes d'affaires canadiens, jouant le rôle d'intermédiaires auprès de leurs homologues étrangers. Les résultats ont été excellents. Les nombreux séminaires que nous avons pu organiser, avec la participation de membres du *Conference Board of Canada*, du Conseil d'entreprises pour les questions d'intérêt national, de la Chambre de commerce du Canada, de l'ACM ou de l'Association des courtiers en investissement, ont connu un grand succès. C'est ce genre de moyen qui permet de faire passer le message.

Vous ne pouvez pas changer la politique du jour au lendemain et vous attendre à ce que tout le monde applaudisse et que les capitaux reviennent en masse. J'en ai eu l'expérience lorsque je suis allé au Royaume-Uni. Peu de temps après ma nomination, j'ai eu l'occasion d'accompagner M. Stevens, qui était alors le ministre, au Royaume-Uni. Nous avons parlé aux organisations patronales britanniques. Nous y avons parlé de la nouvelle législation, et de tout le reste. On nous disait que c'était très bien, mais les gens s'étaient détournés du Canada pour un certain nombre de raisons après s'être douloureusement brûlé les doigts. Il faut un certain temps pour que les gens changent d'avis.

J'ai eu l'occasion de retourner là-bas il y a quelques semaines, donc après deux ans, et de m'entretenir avec la même personne. Celle-ci m'a dit que le message commençait à passer, mais qu'il fallait du temps. Nous avons fait la même chose aux États-Unis, dans diverses régions des États-Unis. Il faut répéter souvent la même chose, enfoncer le clou. Le Canada commence à avoir bonne presse dans quantité de magazines économiques au Canada, en Europe et au Japon. Tout cela est utile.

M. Fraleigh: J'ai encore une dernière question. Est-ce que la création de centres financiers internationaux va renforcer notre position, ou bien s'agira-t-il d'un élément parmi d'autres qui facilitera les affaires au Canada? Je veux parler des investisseurs étrangers.

[Texte]

• 1715

Mr. Labbé: You are presumably talking about the international financial centres in Montreal and Vancouver.

Mr. Fraleigh: Yes.

Mr. Labbé: I think maybe the best answer I can give you is the answer Mr. Bourassa gave in Davos, Switzerland, where he was questioned on that. He was saying that what he was basically trying to do was consolidate the international vocation, if you want, of the city of Montreal, and that was all he was talking about.

He felt the international financial centre was a buttress for the activity Montreal already has with regard to the engineering community and a lot of the exporting enterprises there, and he was going to be fighting very hard to ensure that he got those advantages. He felt that if he were able to get those advantages it would make Montreal that much more open, that much more internationally competitive.

Some of the people who were in the room listening to him seemed to be nodding their heads and felt that it made sense. We will have to see if they put their money where their thoughts are, but in any regard it is a marketing tool as much as anything else. For example, with regard to Montreal, Mr. Bourassa is saying that Montreal is an international centre. We have been promoting Canada as a place in which to invest and do business, in that provides access not only to a North American market but also to many other markets. The international aspect of doing business in Canada is important in our promotions, and in that sense I think it would probably be supportive.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. Fraleigh: He was not done yet.

Mr. Labbé: I guess what I was getting to, Mr. Chairman, is just that the jury is still out on whether it is going to benefit us or not.

Mr. Fraleigh: A couple of companies with which I have had some contact in the past, located in the city of Toronto, were elated, not so much because it was going to be a tremendous asset to them, but that they are international traders and they felt it enhanced our position in the world, since we have now recognized that we need international... It is not politics, it is the truth.

The Chairman: Thank you very much. I would like to thank you, Mr. Labbé, Ms Hubbard and Mr. Dewhirst, for your presentation. We found it very informative and I speak for the committee, I am sure.

Mr. Brisco: Can I make just one suggestion?

The Chairman: Certainly, Mr. Brisco.

Mr. Brisco: Would it be possible or would you consider the possibility of adding to the monthly reports two or three pages or more giving acquisitions and new businesses... and identifying jobs saved and new jobs created?

[Traduction]

M. Labbé: Vous parlez sans doute des centres financiers internationaux à Montréal et à Vancouver?

M. Fraleigh: Oui.

M. Labbé: La meilleure réponse que je puisse vous donner est sans doute celle que M. Bourassa a donnée lui-même à Davos, en Suisse, où on lui avait posé une question à ce sujet. Il a dit que tout ce qu'il essayait de faire était de consolider la vocation internationale, si vous voulez, de la ville de Montréal, et c'est tout.

Il a dit que le centre bancaire international étayerait l'activité que Montréal possède déjà dans le secteur de l'ingénierie et les entreprises fortement orientées vers l'exportation de la région et qu'il allait se battre pour concrétiser ces avantages. Il disait que s'il pouvait les obtenir, cela rendrait Montréal d'autant plus ouverte, d'autant plus compétitive au plan international.

Les gens qui l'écoutaient hochaient la tête et semblaient l'approuver. Nous verrons s'ils donneront suite, en espèces sonnantes et trébuchantes, mais il s'agit là d'un argument de vente, avant tout. Par exemple, dans le cas de Montréal, M. Bourassa peut affirmer que Montréal est un centre international. Nous pouvons ainsi faire la promotion du Canada en tant que lieu d'investissement, lieu d'affaires qui donne accès non seulement au marché nord-américain, mais également à beaucoup d'autres marchés. Le caractère international du marché canadien est un élément important dans nos campagnes de promotion et, en ce sens, cette mesure sera probablement positive.

Le président: Je vous remercie.

M. Fraleigh: Il n'avait pas encore fini.

M. Labbé: Ce que je voulais dire, monsieur le président, c'est qu'il reste à voir si cela sera bénéfique ou non.

M. Fraleigh: Un certain nombre d'entreprises avec lesquelles j'ai eu des contacts par le passé, qui ont leur siège à Toronto, sont ravies, non pas tellement parce que cela va les avantager beaucoup, mais parce que, faisant du négoce international, elles estiment que cela va renforcer notre position dans le monde, puisque nous avons maintenant reconnu la nécessité... Ce n'est pas de la vantardise partisane, c'est la vérité.

Le président: Je vous remercie. Je vous remercie, monsieur Labbé, madame Hubbard et monsieur Dewhirst, de votre exposé. Nous l'avons trouvé très intéressant, et je suis sûr que j'exprime en cela l'avis de tous les membres du Comité.

M. Brisco: Pourrais-je faire une suggestion?

Le président: Certainement, monsieur Brisco.

M. Brisco: Serait-il possible, ou pourriez-vous envisager d'ajouter au rapport mensuel deux ou trois pages indiquant la liste des acquisitions et des entreprises nouvelles... et indiquant le nombre d'emplois préservés et les emplois nouveaux créés.

[Text]

Mr. Labbé: A lot of that is confidential information. I can also talk to you from my own experience in running another government program with regard to jobs saved and jobs created. Sometimes there is a lie between the number of jobs created or said to be created and the actual realization of the jobs. I think it is a little more difficult to include that information.

Mr. Brisco: Okay, that is fine.

Mr. Labbé: I must say in closing, Mr. Chairman, as well, that we had thought at one stage of maybe making an audio-visual presentation, but we were not sure whether the members of the committee wanted that or not. Maybe at another time we could come back and give you some statistics in another form, if that is the will of the committee.

The Chairman: Thank you very much. As you know, Investment Canada is scheduled to appear tomorrow. I would like to ask the members of the committee if they feel that is necessary.

Mr. Brisco: No, I do not feel it is necessary.

Mr. James: I would like to get a drift of how the system works. I would like to know what these guys are doing when they are knocking on doors. I would like to know what kind of feedback they are getting. I do not know. If we are out selling Canada, we must have salesmen out there. I would like to know what the offices of the consulars general are sending back to us and what the investment men we have brought in from the private sector are telling us. Hopefully that gives us the...

• 1720

Mr. Labbé: What I was going to propose is that some of the information coming back is of a confidential nature, because we are talking about deals that have not been consummated yet. There is all kinds of uneasiness about being too widely dispersed even within government circles, because the more broadly a potential transaction gets diffused, the more chances there are of something going wrong.

I would certainly be willing... first of all, we can give the hon. members all the types of general information we are giving, with the more specific information we tailor to particular things. If the member would like, I would be more than pleased to sit down at the office and give him some of the stuff he wants, if it is just for his information or for other members of the committee.

Mr. James: We are not interested in transactions that are in the process and that could be confidential in nature. I guess it would be transactions or information of a general nature as to the situation in Hong Kong, Germany, Spain, Norway, and Japan, as to what we need. I have never known a salesman yet who does not... what I need to sell my product. I guess I am interested in what you need, or what the government can provide one with, hopefully through this committee, not just through Ken James... as to what we could provide you to get the job done.

[Translation]

M. Labbé: Une bonne partie de ces renseignements sont confidentiels. En ce qui concerne le nombre d'emplois préservés et le nombre d'emplois créés, je peux vous dire, sur la base de mon expérience dans l'administration d'un autre programme gouvernemental, qu'il y a souvent un écart entre le nombre d'emplois annoncés et le nombre d'emplois effectivement créés. Il serait assez difficile d'inclure de tels chiffres.

M. Brisco: D'accord, c'est bon.

M. Labbé: Je dirais, en terminant, monsieur le président, que nous avions pensé à un moment donné vous faire une présentation audio-visuelle, mais nous ne savions pas si les membres du Comité aimeraient cela ou non. Peut-être pourrions-nous revenir à un autre moment et vous communiquer des statistiques sous une autre forme, si vous le souhaitez.

Le président: Je vous remercie beaucoup. Ainsi que vous le savez, Investissement Canada doit comparaître demain. Qu'en pensent les membres du Comité? Le jugez-vous nécessaire?

M. Brisco: Non, je ne pense pas que ce soit nécessaire.

M. James: J'aimerais avoir une idée de la façon dont le système fonctionne. Je voudrais savoir ce que font ces gars-là lorsqu'ils frappent aux portes. J'aimerais savoir quelles sortes de réactions nous obtenons. Je ne sais pas. Si nous voulons vendre le Canada, cela signifie que nous devons avoir des vendeurs en action. J'aimerais savoir quelles sortes de renseignements nous transmettent les consulats généraux et ce que nous disent les spécialistes du secteur privé que nous avons engagés. Cela devrait nous donner...

M. Labbé: Une partie des renseignements qui nous sont communiqués sont de nature confidentielle, car il s'agit de transactions qui ne sont pas encore terminées. Il y a toutes sortes de réticences à divulguer trop largement des renseignements de ce genre, même au niveau de l'administration, car plus on parle d'une transaction potentielle, et plus les risques que quelque chose vienne se mettre en travers augmentent.

Je serais certainement disposé... D'abord, nous pourrions communiquer aux députés tous les renseignements d'ordre général que nous distribuons, et les données plus précises qui concernent des aspects particuliers. Si le député le désire, je pourrais m'asseoir avec lui et lui donner ce qu'il souhaite, à condition que ce soit juste pour son information personnelle ou celle des autres membres du Comité.

M. James: Nous ne voulons pas connaître les transactions en cours ou qui sont de nature confidentielle. Je cherche surtout des renseignements d'ordre général sur la situation à Hong Kong, en Allemagne, en Espagne, en Norvège et au Japon, indiquant ce dont nous avons besoin. Je n'ai encore jamais connu un vendeur qui n'ait pas besoin... J'ai besoin de renseignements pour vendre mon produit. Il faudrait nous donner, pas seulement à Ken James, mais à tous les membres du Comité... les renseignements qui nous permettraient de vous aider à faire le travail.

[Texte]

The most important thing we have going is Investment Canada. I just thought that was a way that would... Those kinds of communiqués tell us a whole lot of things, so if you can just take out of there something on the process, then we could get the rest. I do not know what would be confidential about that, but it would be telling us what we need.

Mr. Labbé: Might I suggest, Mr. Chairman, that we put together a package of documentation, the types of stuff we are getting back and we are exchanging back and forth with the posts, give it to the members and let them decide whether it is sufficient or they want more. We are certainly at their disposal if they want to discuss further that kind of information. Just by tabling it tomorrow, or coming tomorrow, I do not think we would have a chance to digest what the information is all about. So maybe the best thing to do would be to put together a package, give it to the members and let them decide whether they would like to have us back for another session at a later date—or however you would like to pursue it.

The Chairman: How does that sound to the members?

Mr. James: That is fine with me.

Mr. Fraleigh: Ken, what you want to know is what the process is. Is that correct? I do not want a whole ream of stuff to read; and surely it should not be necessary to get great gobs of paper. This is lovely, but how do you do it?

Mr. Labbé: I do not think the hon. member would want to spend his evening reading through that book, but we have put together what we call an *Investment Counsellor's Handbook*—our information to the investment counsellors—which covers a number of the things we have going for us in Canada, the types of speeches we are making and the types of arguments they can make in sitting down and visiting with their individual contacts. Then, when you are talking about an individual sector, depending on what the sector is, we provide them with all kinds of information to go in, so they can understand what the sector is all about in Canada. If need be, we get people from DRIE, or we go over and we work with people in the private sector. They go over and make calls on these people.

So the process for each individual potential investor is probably different. It is tailored basically to the needs of that particular investor, but we keep drawing on the same general masses of information and try to distil and package it so the person who goes in, makes a presentation and discusses it with the investor can talk on an equal footing with the investor and address the particular problems he perceives the investor has with his potential investment in Canada.

Mr. James: It is not so much what he is selling as what he is hearing and what he is doing. He is putting on shows; he has brought x businessmen over; he has made so many calls; he has called on this line of people. It is just generally what they are doing out there that will hopefully... they are the front-line people... and what they are telling us, or telling you... what could be helpful and informative as to what they are doing. I do not know exactly how this process works through External bank over to you when you take the consular general trade

[Traduction]

Notre outil le plus important est Investissement Canada. Je pense que ce serait un moyen... Ce genre de communiqués nous apprend beaucoup de choses, et si vous pouviez seulement nous indiquer le processus, nous pourrions compléter le reste. Je ne sais pas ce qu'il peut y avoir de confidentiel là-dedans, mais cela nous donnerait ce dont nous avons besoin.

M. Labbé: Je propose, monsieur le président, de rassembler un ensemble de documents, montrant le genre de renseignements que nous échangeons avec les missions, de le communiquer aux membres et de voir alors si cela leur suffit ou s'ils veulent en savoir plus. Nous sommes entièrement à leur disposition s'ils veulent en savoir davantage. Si nous déposons ces documents demain, je ne pense pas qu'ils aient l'occasion de les assimiler tout de suite. Aussi, la meilleure façon serait peut-être de constituer un dossier, de le remettre aux membres et de les laisser décider si nous devons revenir plus tard pour une autre séance, ou ce qu'ils veulent faire d'autre.

Le président: Qu'en pensez-vous?

M. James: Cela me paraît bien.

M. Fraleigh: Ken, ce que vous souhaitez, c'est connaître le processus, n'est-ce pas? Personnellement, je ne veux pas tout un tas de documents à lire; il ne devrait pas être nécessaire de nous remettre des piles de documents. Ce que vous proposez est bien joli, mais comment allez-vous faire?

M. Labbé: Je ne pense pas que l'honorable député veuille passer sa soirée à parcourir ce manuel, mais nous avons rédigé ce que nous appelons un *Manuel des conseillers en investissement*—qui regroupe les informations que nous remettons aux conseillers en investissement—qui couvre les avantages que présente le Canada, donne des exemples de discours que nous faisons et les arguments qu'ils peuvent faire valoir auprès de leurs contacts à l'étranger. Ensuite, lorsqu'il s'agit d'un secteur en particulier, nous leur apportons toutes sortes de renseignements sur ce secteur afin de familiariser avec lui nos contacts. Si nécessaire, nous faisons appel à des gens du MEIR, ou bien nous allons sur place et nous faisons appel au secteur privé. Ils vont sur place rendre visite aux investisseurs.

Le processus va donc varier pour chaque investisseur individuel. Notre dossier est taillé sur mesure, pour chaque investisseur individuel, mais en puisant dans la même masse générale d'information, que nous essayons de distiller et de présenter de telle façon que le démarcheur puisse discuter avec l'investisseur sur un pied d'égalité et répondre à ses questions précises.

M. James: Ce qui m'intéresse n'est pas tellement ce qu'il vend, mais ce qu'il entend et ce qu'il fait. Il organise des présentations audio-visuelles, il a fait venir X hommes d'affaires, il a été voir X personnes dans tel ou tel secteur. Ce qui m'intéresse, c'est de savoir ce qu'ils font... ils sont notre avant-garde... savoir ce qu'ils vous disent concernant les réactions... tout ce qui peut vous aider dans le travail que vous faites. Je ne sais pas exactement comment tout ce processus fonctionne, comment il s'articule entre vous-mêmes

[Text]

people, but perhaps we could tell in time how this all works. I do not think we really know how it works. I am not sure a lot of people know how it works. There is a lot of scepticism as to how this is happening with the External people.

• 1725

The Chairman: Thank you very much, Mr. James.

Mr. James: I hope we understand what we are getting. Mr. Fraleigh does not want too much to read, but in general this is what we are looking for and hopefully out of that we will see somebody's—I do not know whether they send in handwritten or typed notes. I do not how they come in, but we do see some excerpts from some of the people.

The Chairman: I believe it is the conclusion that it will not be necessary for the witnesses to return tomorrow.

We have an in camera meeting scheduled for 5 p.m. Perhaps we could do it at 3.30 p.m. instead, so we may discuss future business tomorrow.

Mr. James: I would have to look at my schedule.

The Chairman: The committee meeting was scheduled for 3.30 p.m., so we will just do in camera business instead.

This meeting is adjourned.

[Translation]

et le ministère des Affaires extérieures, et nous pourrions peut-être ainsi le déterminer. Je ne sais pas vraiment comment cela fonctionne, peu de gens savent comment cela fonctionne. Il y a pas mal de scepticisme concernant le rôle des Affaires extérieures.

Le président: Je vous remercie, monsieur James.

M. James: J'espère que vous voyez ce que nous souhaitons. M. Fraleigh ne veut pas une documentation trop importante à lire, mais, de façon générale, voilà ce que nous cherchons, et nous espérons qu'avec ce que vous nous donnerez, nous pourrions voir—je ne sais pas s'ils vous envoient des notes manuscrites ou dactylographiées. Je ne sais pas sous quelle forme elles se présentent, mais nous voudrions voir quelques notes que vous envoient ces gens.

Le président: Je pense que la conclusion qui se dégage, c'est qu'il ne sera pas nécessaire que nos témoins reviennent demain.

Nous avions prévu une séance à huis clos à 17 heures. Peut-être pourrions-nous la tenir à 15h30 et discuter alors de nos travaux futurs.

M. James: Il faudrait que je regarde mon agenda.

Le président: La séance du Comité était prévue pour 15h30, et nous allons donc seulement nous réunir à huis clos.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Investment Canada:

Paul Labbé, President;
Ruth Hubbard, Executive Vice-President;
Gordon H. Dewhirst, Vice-President, Investment Review
Division.

TÉMOINS

De Investissement Canada:

Paul Labbé, président;
Ruth Hubbard, vice-présidente exécutive;
Gordon H. Dewhirst, vice-président, Division de l'examen
des investissements.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 8

Fascicule n° 8

Wednesday, February 11, 1987

Le mercredi 11 février 1987

Thursday, February 19, 1987

Le jeudi 19 février 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

Regional Industrial Expansion

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

CONCERNANT:

Future business

Travaux futurs

Pursuant to Standing Order 96(2), examination of Economic and Regional Development Agreements (ERDAs)

Conformément à l'article 96(2) du Règlement, examen des Ententes de développement économique régional (EDER)

WITNESSES:

TÉMOINS:

(See back cover)

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, FEBRUARY 11, 1987
(12)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met *in camera* at 3:41 o'clock p.m. this day in room 307, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Acting Member present: John R. Rodriguez for Steven W. Langdon.

Other Member present: Mike ForreSTALL.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

The Committee met to discuss its future business.

At 4:32 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, FEBRUARY 19, 1987
(13)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:41 o'clock p.m. this day in room 371, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil, Brian Tobin.

Other Members present: George Baker, Mike ForreSTALL.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Tourism Industry Association of Nova Scotia: Glenn Squires, President; Ken Petrie, Vice-President. *From Hospitality Newfoundland and Labrador:* Joe Bennett, Executive Director.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the Economic and Regional Development Agreements (ERDAs). (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, January 28, 1987, Issue No. 3.*)

Glenn Squires made a statement and, with the other witness from the Tourism Industry Association of Nova Scotia, answered questions.

Joe Bennett made a statement and answered questions.

At 5:00 o'clock p.m., by unanimous consent, Ken James took the Chair of the Committee.

At 5:45 o'clock p.m., the Chairman took the Chair.

At 5:55 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 11 FÉVRIER 1987
(12)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit à huis clos, aujourd'hui à 15 h 41, dans la pièce 307 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (président).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Sid Fraleigh, Ken James, Lawrence O'Neil.

Membre suppléant présent: John R. Rodriguez remplace Steven W. Langdon.

Autre député présent: Mike ForreSTALL.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

À 16 h 32, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 19 FÉVRIER 1987
(13)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 41, dans la pièce 371 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (président).

Membres du Comité présents: Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil, Brian Tobin.

Autres députés présents: George Baker, Mike ForreSTALL.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De l'Association de l'industrie touristique de la Nouvelle-Écosse: Glenn Squires, président; Ken Petrie, vice-président. *De Hospitality Newfoundland and Labrador:* Joe Bennett, directeur exécutif.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité examine de nouveau les ententes de développement économique régional (EDER). (Voir *Procès-verbaux et témoignages du mercredi 28 janvier 1987, fascicule n° 3*).

Glenn Squires fait une déclaration, puis lui-même et l'autre témoin de l'Association touristique de la Nouvelle-Écosse répondent aux questions.

Joe Bennett fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 heures, par consentement unanime, Ken James occupe le fauteuil.

À 17 h 45, le président occupe le fauteuil.

À 17 h 55, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Thursday, February 19, 1987

• 1540

The Chairman: I would like to begin by welcoming the witnesses. We have with us today Mr. Glenn Squires, President of the Tourism Industry Association of Nova Scotia, and Mr. Ken Petrie, Vice-President of the Tourism Industry Association of Nova Scotia.

I would like to thank the witnesses for agreeing to appear before the committee on such short notice, for taking the trouble to put considerable effort into consulting with their membership, and for preparing a written brief for the committee.

I would like now to invite the witnesses to make any opening statement they wish to make.

Mr. Glenn Squires (President, Tourism Industry Association of Nova Scotia): Thank you, Mr. Chairman.

The Tourism Industry Association of Nova Scotia, TIANS, welcomes this opportunity to make a formal presentation to the House of Commons Standing Committee on Regional Industrial Expansion and on the tourism subagreements issue.

In our opinion, the timing of this hearing is most important in view of certain problems that have been experienced in the implementation of the Canada-Nova Scotia Tourism Subsidiary Agreement, which we propose to comment upon at this hearing.

The Tourism Industry Association of Nova Scotia, which was incorporated in 1977 as a non-profit organization, represents the private sector of the Nova Scotia tourism industry. It represents 25 different organizations, including 10 regional tourism associations, and various guilds and trade associations, including innkeepers, restaurateurs, campground owners, gasoline dealers and ski facility operators. It also represents heritage and Acadian festival organizations, the Canadian Hostelling Association, and ground, sea and air transportation operators.

The Canada-Nova Scotia Tourism Subsidiary Agreement was signed by representatives of the federal and provincial governments in Halifax on November 9, 1984. It was unfortunate, in our opinion, in view of the fact the new agreement was intended to be industry-driven, that no representatives of the private sector of the Nova Scotia tourism industry were invited to the signing ceremony, which was a public event with the news media present.

Bearing in mind that the general feeling of the Nova Scotia tourism industry was that the first generation Tourism Subsidiary Agreement was fraught with problems, and was indeed termed "a disaster" by many tourism operators in Nova Scotia, the Tourism Industry Association of Nova Scotia was

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le jeudi 19 février 1987

Le président: Je souhaite la bienvenue aux témoins. Nous accueillons aujourd'hui M. Glenn Squires, président de l'Association touristique de la Nouvelle-Écosse, et M. Ken Petrie, vice-président.

Je remercie les témoins d'avoir accepté de comparaître avec un si court préavis, d'avoir fait l'effort de consulter leurs membres et d'avoir préparé un mémoire à l'intention du Comité.

Je les invite maintenant à nous faire une déclaration liminaire, si c'est là leur intention.

M. Glenn Squires (président, Association touristique de la Nouvelle-Écosse): Merci, monsieur le président.

L'Association touristique de la Nouvelle-Écosse est heureuse d'avoir cette occasion de présenter officiellement son point de vue devant le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale, à propos des ententes auxiliaires sur le développement du tourisme.

À notre avis, cette audience ne saurait être plus opportune, compte tenu de certaines difficultés qui ont surgi dans l'application de l'Accord complémentaire Canada-Nouvelle-Écosse sur le développement du tourisme, difficultés dont nous parlerons cet après-midi.

L'Association touristique de la Nouvelle-Écosse, incorporée en 1977 comme organisme à but non lucratif, représente les entreprises privées du secteur touristique de la Nouvelle-Écosse. Notre association représente 25 organisations, dont dix associations touristiques régionales, diverses associations et corps de métier, notamment les aubergistes, les restaurateurs, les propriétaires de terrains de camping, les propriétaires de stations-service et les exploitants de stations de ski. Nous représentons également des organismes de défense du patrimoine et des organisateurs de festivals acadiens, l'Association canadienne des auberges de jeunesse, ainsi que des transporteurs aériens, maritimes et routiers.

L'Accord complémentaire Canada-Nouvelle-Écosse sur le développement du tourisme a été signé par les représentants des gouvernements fédéral et provincial à Halifax, le 9 novembre 1984. Il est dommage qu'aucun représentant du secteur touristique privé de la Nouvelle-Écosse n'ait été invité à la cérémonie, à laquelle étaient présents les médias, puisque ce nouvel accord portait principalement sur le secteur privé.

Consciente du fait que les entreprises touristiques de la Nouvelle-Écosse avaient jugé que le premier Accord complémentaire sur le développement du tourisme était truffé de problèmes, et qu'elles l'avaient en fait qualifié de désastre, l'Association touristique tenait absolument à éviter que la situation ne se reproduise.

[Texte]

anxious to avoid a repetition of this unfortunate state of affairs.

We therefore urged the Department of Regional Industrial Expansion and the Province of Nova Scotia, Department of Tourism, to begin a consultation process with the private sector as early as possible.

For a while, our efforts to set up a briefing session for the private sector were frustrated and it was not until early in 1985 that the long-awaited information session took place. Representatives of TIANS were briefed by representatives from the Department of Regional Industrial Expansion, the Nova Scotia Department of Tourism, and the Nova Scotia Department of Development.

At this time the private sector representatives were encouraged that the industry would be given the opportunity to assist in the development of the policy and program criteria, and TIANS was invited to nominate persons to serve on three policy and program criteria subcommittees.

However, on March 20, 1985, following initial meetings, TIANS representatives serving on the Tourism Subsidiary Agreement subcommittees, made it clear in writing, both to federal and provincial government representatives, that:

1. The Tourism Subsidiary Agreement priorities did not reflect the priorities of either the Nova Scotia Tourism Development Strategy or the provincial tourism master plan.

2. The Tourism Subsidiary Agreement was also contrary to the philosophy set out in the Nova Scotia provincial government green paper, which suggested that the provincial economic strategy should become more concentrated on the development of software.

3. The amount of \$14 million allocated in the Tourism Subsidiary Agreement was inadequate to meet the objectives of the Tourism Subsidiary Agreement and was allocated among programs of the subagreement in a manner that did not reflect the priorities of the Nova Scotia Tourism Development Strategy.

TIANS representatives requested further time to develop alternative proposals.

As a result, on May 7, 1985, the Tourism Industry Association of Nova Scotia presented a nine-page document to DRIE and the Nova Scotia provincial government, in which it expressed its concern with regard to the new generation Tourism Subsidiary Agreement. In summary, TIANS stated the view that while the Nova Scotia government's green paper and Tourism Development Strategy accented software, not hardware, some 60% of the proposed Tourism Subsidiary Agreement was in respect of hardware.

[Traduction]

Nous avons par conséquent vivement encouragé le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère du Tourisme de la Nouvelle-Écosse à faire participer le secteur privé aux consultations le plus tôt possible.

Malgré nos efforts, pendant un certain temps, nous n'avons pas pu obtenir que l'on organise une séance d'information à l'intention du secteur privé, et celle-ci n'eut lieu finalement qu'au début de 1985. Les représentants de l'Association ont alors été informés par les fonctionnaires du ministère de l'Expansion industrielle régionale, du ministère du Tourisme et du ministère de l'Expansion de la Nouvelle-Écosse.

Les représentants du secteur privé ont été heureux d'apprendre que les entreprises pourraient participer à l'élaboration de la politique et des critères du programme, et l'Association a même été invitée à nommer trois personnes qui siègeraient aux trois sous-comités de la politique et des programmes.

Toutefois, le 20 mars 1985, après avoir assisté aux premières réunions, les représentants de l'Association touristique de la Nouvelle-Écosse qui siégeaient aux sous-comités de l'Accord complémentaire sur le développement du tourisme ont fait savoir par écrit aux représentants des gouvernements fédéral et provincial que:

1. Les priorités de l'Accord complémentaire sur le développement du tourisme ne reflétaient pas les priorités de la stratégie de développement touristique de la Nouvelle-Écosse, ni le plan cadre provincial.

2. L'Accord complémentaire sur le développement du tourisme était contraire aux principes énoncés dans le Livre vert du gouvernement provincial, qui recommandait que la stratégie de développement économique provinciale soit davantage tournée vers l'expansion de programmes.

3. Les 14 millions de dollars prévus aux termes de l'Accord ne suffiraient pas à répondre aux objectifs fixés et que leur affectation aux divers programmes de l'entente auxiliaire ne tenait aucun compte des priorités établies dans la stratégie de développement touristique de la Nouvelle-Écosse.

Les représentants de l'Association ont demandé qu'on leur laisse le temps de préparer d'autres propositions.

Le 7 mai 1985, l'Association touristique de la Nouvelle-Écosse a donc soumis au ministère de l'Expansion industrielle régionale et au gouvernement de la Nouvelle-Écosse un document de neuf pages dans lequel elle faisait état de l'inquiétude que suscitait parmi ses membres le nouvel Accord complémentaire sur le développement du tourisme. En résumé, l'Association déclarait qu'alors que le Livre vert du gouvernement provincial et la stratégie de développement touristique mettaient l'accent sur les programmes, 60 p. 100 des projets prévus dans le cadre de l'Accord complémentaire portaient sur l'infrastructure.

[Text]

Unlike the previous agreement, the new agreement was supposed to be behind the private sector, yet the public sector was eligible for two-thirds of the funding. External marketing of the province had been the role of the Department of Tourism. By now giving its top financial priority in the agreement as a private sector responsibility when in fact it scored low in regional private sector discussion sessions, it disregarded previously agreed priorities and responsibilities.

It was also felt the agreement did not reflect the priorities of the tourism development strategy for the province of Nova Scotia. The accent in the tourism development strategy was for loans, not grants, yet the new agreement was nothing but grants.

In its presentations, TIANS recommended seven proposals for the distribution of \$7.44 million out of the \$14 million total over a period of four years or less. It was TIANS' sincere belief these proposals met the wishes of the industry, the philosophy of the Nova Scotia tourism development strategy and the federal government's consultative document *Tourism Tomorrow*.

On June 18, 1985, the Department of Regional and Industrial Expansion and the Nova Scotia Department of Development responded in detail to TIANS' proposals. In summary, it appeared with the exception of two items the proposed items were acceptable in principle, subject to certain caveats and the future review of detailed proposals under the policy and program criteria. However, hopes of an early implementation of the tourism subsidiary agreement diminished as the months went by.

Further frustration was experienced. It was not until after considerable pressure by TIANS' chief executive office, Gordon Harmer, that a formal presentation was made to industry representatives at a board meeting of the Tourism Industry Association of Nova Scotia in Halifax on January 29, 1986, more than 14 months after the initial signing of the subagreement.

The industry generally has expressed disappointment that only \$14 million was committed by the federal and provincial governments to strengthen the international competitiveness of Nova Scotia's tourism industry. This was only a fractional increase over the \$13.75 million of the first-generation agreement.

We noted particularly the province of Newfoundland, with a population base far less than that of Nova Scotia, was to receive \$21 million, and one of our neighbouring provinces, New Brunswick, was destined to receive \$32 million. This appears to us to be an inequitable distribution of funds.

As the subagreement enters its third year in Nova Scotia, the industry continues to express frustration with regard to the implementation of the agreement. In our opinion, one of the main problems to date has been a breakdown in communications with the industry private sector. This has stemmed

[Translation]

• 1545

Contrairement à l'accord précédent, le nouvel accord était censé aider le secteur privé, et pourtant les deux tiers des fonds étaient réservés au secteur public. La promotion de la province à l'extérieur était la responsabilité du ministère du Tourisme. En attribuant maintenant l'essentiel de la responsabilité financière au secteur privé, alors que celui-ci avait très peu été consulté dans les discussions au niveau régional, on faisait fi des priorités et des responsabilités convenues par le passé.

On estimait en outre que l'accord ne tenait pas compte des priorités établies dans la stratégie de développement touristique de la Nouvelle-Écosse. Cette dernière recommandait des prêts, plutôt que des subventions, et pourtant le nouvel accord ne prévoyait que des subventions.

Dans ses interventions, notre Association avait fait sept recommandations pour la distribution de 7,44 millions de dollars sur les 14 millions prévus au total, sur une période de quatre ans au maximum. L'Association était convaincue que ces propositions correspondaient aux désirs de l'entreprise privée, à la philosophie qui sous-tendait la stratégie de développement touristique de la Nouvelle-Écosse, ainsi qu'au document de travail intitulé *Le tourisme demain*, produit par le gouvernement fédéral.

Le 18 juin 1985, le ministère de l'Expansion industrielle régionale et le ministère de l'Expansion de la Nouvelle-Écosse ont donné une réponse détaillée aux propositions de l'Association. Il semblait accepter en principe toutes les propositions présentées, à deux exceptions près, avec certaines réserves et à la condition que l'on procède à un examen approfondi des propositions en fonction des critères de la politique et des programmes. Mais à mesure que les mois passaient, l'espoir de voir appliquer rapidement l'accord complémentaire sur le tourisme s'évanouissait.

Les frustrations continuaient. Ce n'est que sur l'insistance du directeur général de l'Association touristique de la Nouvelle-Écosse, Gordon Harmer, qu'une séance d'information officielle à l'intention des représentants du secteur privé a été organisée lors d'une réunion du conseil de l'Association à Halifax, le 29 janvier 1986, plus de 14 mois après la signature de l'entente auxiliaire.

Le secteur privé s'est dit déçu par le fait que les gouvernements fédéral et provincial ne s'étaient engagés à dépenser que 14 millions de dollars pour raffermir la position de la Nouvelle-Écosse sur la scène touristique internationale. Cela ne représentait qu'une augmentation minime par rapport aux 13,75 millions de dollars prévus dans le premier accord.

Nous avons relevé surtout que Terre-Neuve, avec une population beaucoup moins importante que la Nouvelle-Écosse, devait recevoir 21 millions de dollars, et que notre voisine, la province du Nouveau-Brunswick, devait en recevoir 32. Le partage nous a paru inéquitable.

Alors que nous entrons dans la troisième année de l'entente auxiliaire, le secteur privé en Nouvelle-Écosse continue d'être frustré par la façon dont est appliquée l'accord. À notre avis, l'un des principaux problèmes jusqu'ici tient au manque de communication avec le secteur privé. Cela vient en grande

[Texte]

largely from the lack of information made available as to the projects approved.

As recently as February 16, 1987, TIANS has been able to obtain a full list indicating some \$3.1 million has been approved in respect of some 62 projects. A detailed breakdown of these projects was provided. Had this been made available at an earlier date, it would have alleviated many of the concerns expressed around the province of Nova Scotia concerning the lack of information.

A second concern is that the time for processing applications has been unduly long and unsatisfactory. For example, a particular project of a consortium of Halifax partners received approval too late for the proposed program to be carried out. The official notification of approval was received three months after the proposal was submitted to DRIE. We have since been assured steps have been taken to streamline the processing of applications.

Yet another major concern has been the apparent high rejection rate of applications. Unofficially and according to grapevine sources, the rejection rate is running in excess of 80%. While it is recognized some tourism operators have not heeded the request of the Tourism Subsidiary Agreement management committee to seek precounselling before submitting applications, with the result that some applications have provided inadequate information or indeed did not qualify under the terms of the TSA criteria, the industry nonetheless feels government officials may be too rigidly interpreting the program criteria. We believe given a little more flexibility some worthwhile applications which were borderline would have been approved instead of being rejected.

Last March during TIANS' annual meeting, representative of Nova Scotia's then nine area tourist associations met with the then federal Minister of Tourism, the Hon. Jack Murta and the Nova Scotia provincial tourism Minister, the Hon. Jack MacIsaac, and were told verbally the area associations would have access previously denied on the same basis as any other applicant to programs available under the Tourism Subsidiary Agreement.

To date, nearly 12 months later, area associations are still unable to access funds in the manner the Minister promised. Again, this has led to frustrations throughout the province.

In the area of marketing, Nova Scotia is definitely at a disadvantage in comparison with its provincial neighbours in that the game rules were changed after the other three Atlantic provinces had signed their Tourism Subsidiary Agreements. The result was that Nova Scotia was denied the opportunity to access funds for intra-provincial marketing. Instead, Nova Scotia is restricted to accessing funds only for international marketing.

• 1550

As a final observation, it does appear to us that the use of the term "private sector" in the Tourism Subsidiary Agreement has not been clearly defined. For example, a non-profit

[Traduction]

partie de ce qu'il n'est pas tenu au courant des projets approuvés.

Tout récemment, le 16 février 1987, l'Association a pu obtenir une liste complète des 62 projets qui ont été approuvés pour un total de 3,1 millions de dollars. La liste était accompagnée d'une ventilation détaillée des projets. Si cette information nous avait été transmise plus tôt, cela aurait évité bien des mécontentements dans la province au sujet du manque d'information.

Une deuxième source d'inquiétude est le délai de traitement des demandes. Par exemple, un projet présenté par un consortium d'Halifax a été approuvé trop tard pour être réalisé. L'avis d'approbation est arrivé trois mois après que la proposition ait été présentée au MEIR. On nous a depuis assurés que l'on avait pris des mesures pour accélérer le traitement des demandes.

Une autre chose qui nous inquiète beaucoup, c'est le taux apparemment élevé des refus. Nous avons appris officieusement qu'il dépasse les 80 p. 100. S'il est vrai que certains exploitants n'ont pas, comme le comité de gestion de l'Accord complémentaire l'avait requis, demandé des conseils avant de présenter leurs demandes, ce qui a donné lieu à des demandes incomplètes ou qui ne répondaient pas aux critères de l'Accord complémentaire, nos membres n'en estiment pas moins que les fonctionnaires font une interprétation trop stricte des critères du programme. Nous pensons que, s'ils avaient fait preuve d'un peu plus de souplesse, des demandes intéressantes, qui étaient justes à la limite, auraient pu être approuvées.

En mars dernier, lors de l'assemblée générale de l'Association, les représentants des neuf associations touristiques de district de la Nouvelle-Écosse ont rencontré le ministre fédéral du Tourisme, l'honorable Jack Murta, et son homologue provincial, l'honorable Jack MacIsaac, qui leur ont dit que les associations de district, qui jusque-là n'avaient pas été jugées admissibles au programme, le seraient désormais de la même façon que tout autre demandeur.

A ce jour, près de douze mois plus tard, les associations de district n'ont toujours pas pu obtenir de fonds comme l'avait promis le ministre. Encore une fois, c'est une cause considérable de frustrations.

Dans le domaine de la promotion, la Nouvelle-Écosse est très nettement désavantagée par rapport aux provinces voisines puisque l'on a changé les règles du jeu lorsque les trois autres provinces atlantiques ont signé leurs propres accords complémentaires sur le tourisme. La Nouvelle-Écosse s'est alors vu refuser la possibilité de recevoir des subventions pour la promotion intraprovinciale. Elle ne peut obtenir de fonds que pour la promotion à l'étranger.

Enfin, nous avons l'impression que l'expression «secteur privé» n'a pas été clairement définie dans l'Accord complémentaire. Par exemple, un organisme à but non lucratif, sans aucune participation publique, n'est pas admissible.

[Text]

organization without public involvement is not eligible for funding.

From our comments this afternoon, I think you will understand there is a general air of dissatisfaction in Nova Scotia with regard to the implementation of this second-generation Tourism Subsidiary Agreement to the point where many operators are feeling that the agreement is little better than its predecessor.

For our part the Tourism Industry Association of Nova Scotia would welcome the opportunity of a closer dialogue with the management committee in the form of consultation, which could result in problems being ironed out to the mutual satisfaction of both public and private concerns. Better communication is essential if the Canada-Nova Scotia Tourism Subsidiary Agreement is to achieve its objective of maximizing the province's potential development in the tourism international marketplace. TIANs for its part is ready and willing to play its role in making this subagreement work.

Our presentation today has been in general terms. However, we hope we have given you a clear indication as to our feelings. Should you wish to be more specific, we are able to quote detailed examples to back up what we have told you today. We will try to answer your questions. Thank you very much for your attention to our presentation.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Squires. I would like to now invite members of the committee to indicate whether they have some questions.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I was going to say that if one of the members from Nova Scotia wanted to go first, I certainly would not object, bearing in mind the province from which these witnesses come. But I am certainly ready to ask questions.

Mr. Forrestall: Mr. Chairman, so that the witnesses will not misunderstand, I am not allowed to ask questions.

The Chairman: I would welcome—

Mr. Tobin: This is my normal generous offer, Mr. Chairman.

Mr. Forrestall: I just wanted to mention this.

The Chairman: Mr. Tobin, I continue to be appreciative of your generosity. I welcome the opportunity. Mr. Squires, in the course of my discussions with constituents, one of the items they continue to raise with me is this question of whether or not their proposed expansion or investment will enhance the international market or the cross-Canada market. They seem to be at a loss as to the manner in which they can address the criteria. I would like you to perhaps comment on what your membership is telling you.

Mr. Squires: I think part of the difficulty is trying to establish exactly what kind of a facility is attracted to an international marketplace. We had alluded in our presentation to the fact that the other three Atlantic provinces are able to access the funds for interprovincial advertising.

[Translation]

D'après ce que nous vous avons dit ici, vous comprendrez sans doute que l'on est généralement mécontents en Nouvelle-Écosse de la façon dont est appliqué ce deuxième accord complémentaire sur le développement du tourisme, à tel point que bien des exploitants jugent qu'il ne vaut pas beaucoup mieux que le précédent.

Quant à l'Association touristique de Nouvelle-Écosse, elle voudrait que s'établisse un dialogue avec le comité de gestion, et être consultée, afin que les problèmes puissent être résolus à la satisfaction mutuelle des intervenants du secteur public et du secteur privé. Il est essentiel d'améliorer les communications si nous voulons que l'Accord complémentaire Canada-Nouvelle-Écosse sur le développement du tourisme atteigne son objectif qui est de développer tout le potentiel de la province sur la scène internationale. Notre association est prête à faire sa part.

Notre exposé d'aujourd'hui est très général. Nous espérons cependant vous avoir donné une bonne idée de nos sentiments. Si vous voulez des précisions, nous pourrions vous donner des exemples précis à l'appui de notre exposé. Nous essaierons de répondre à vos questions. Nous vous remercions de votre attention.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Squires. J'invite maintenant les députés à nous signaler leur intention de poser des questions.

M. Tobin: Monsieur le président, si un député de la Nouvelle-Écosse veut prendre la parole en premier, je n'ai aucune objection, puisque c'est de là que viennent les témoins. Mais je suis certainement prêt à poser les miennes.

M. Forrestall: Monsieur le président, pour qu'il n'y ait pas de malentendu, il convient de préciser aux témoins que je ne peux pas poser de questions.

Le président: J'aimerais . . .

M. Tobin: Je fais preuve, monsieur le président, de ma générosité habituelle.

M. Forrestall: Je voulais simplement que cela soit dit.

Le président: Monsieur Tobin, je continue d'apprécier votre générosité. Je vous remercie. Monsieur Squires, lorsque je rencontre les gens de ma circonscription, ils se demandent sans cesse si cette expansion ou cet investissement que l'on se propose de faire améliorera leur position sur la scène internationale ou sur le marché canadien. Ils ne semblent pas savoir comment ils peuvent répondre aux critères. J'aimerais savoir ce qu'en pensent vos membres.

M. Squires: La difficulté vient en partie de ce qu'il faut d'abord essayer de déterminer ce qui constitue une attraction internationale. Nous avons dit dans notre exposé que les trois autres provinces de l'Atlantique peuvent obtenir des fonds pour la publicité interprovinciale.

[Texte]

It does state in the general guidelines for the Nova Scotia subagreement that it is for international and interprovincial promotion or marketing. However, certainly our experience has been is that the emphasis has to be on international marketing. It is very difficult to say that a campground, a restaurant or an event is going to be a specific site that is going to attract international tourists. It is probably very difficult to prove it.

I think our position would be that these things make up a total tourism experience and that it has to be looked in the overall context of a visit to the province of Nova Scotia. There is indeed a lot of frustration with the international aspect of this agreement.

The Chairman: Do you know how some of the operators have addressed this? Obviously some of the operators are accessing funds, and they must be addressing this criteria in some way. Do you know how they are doing it? Why have some been disqualified? Perhaps you are not familiar with—

Mr. Squires: We do not have enough information to be able to answer specifically. Again, as we have indicated, the information we have on rejection rates—what projects have been rejected and for what reasons—have not been made available to us. This again goes back to part of the problem of the communication problems we believe we have with this subagreement. Do you have some specific information on this, Ken?

Mr. Ken Petrie (Vice-President, Tourism Industry Association of Nova Scotia): Speaking generally, I have been told by people involved in the application process that people reviewing applications are looking for specific wording and specific phraseology. The applications by people who use specific wording can go further than the applications made by those who do not use it. I think it is unfortunate that a lot of small operators do not have the professional capabilities to put together some of these applications.

• 1555

Speaking personally, I have put in three applications and fortunately I have been successful in all three. I have a CA working for me on a full-time basis because of other interests, but if I had been an independent hotelier with 30 or 40 units, I probably would not have hired a CA to put my application together because I probably would not have had the financial resources to do it. So I feel that those who have these resources to hire a professional to put their applications together are successful and a lot of people who attempt to do it on their own are not.

Mr. Petrie: In addition to that, I think our organization has an application in at this point to conduct a sales blitz of tourist operators in the east coast of the United States. The intention is to allow a number of small operators to have this experience, but one of the questions that came back from the management committee was whether or not these people were in fact eligible for this sales blitz, based on the criteria of their marketing experience in the international market.

[Traduction]

D'après l'entente auxiliaire qu'a signée la Nouvelle-Écosse, les fonds doivent aller à la promotion ou à la publicité internationale et interprovinciale. Cependant, d'après notre expérience, on insiste surtout sur l'aspect international. Il est très difficile de prouver qu'un site de camping, un restaurant ou une manifestation peut attirer les touristes étrangers.

Nous estimons que ce sont des éléments d'un ensemble et qu'ils doivent être considérés dans le cadre général d'un voyage en Nouvelle-Écosse. L'insistance sur l'aspect international est une source importante de mécontentement.

Le président: Savez-vous ce qu'ont fait certains exploitants? De toute évidence, certains d'entre eux ont obtenu des fonds, et ils doivent donc avoir satisfait aux critères. Savez-vous comment? Pourquoi la demande de certains autres a-t-elle été rejetée? Vous ne connaissez peut-être pas...

M. Squires: Je n'ai pas suffisamment d'informations pour répondre avec précision. Encore une fois, comme nous l'avons dit, ce que nous savons du taux de refus, nous ne le tenons pas de source officielle. C'est un des aspects du manque de communication. Avez-vous des renseignements précis, Ken?

M. Ken Petrie (vice-président, Association touristique de la Nouvelle-Écosse): De façon générale, les intéressés m'ont dit que les fonctionnaires chargés d'examiner les demandes s'attendent à une certaine terminologie. Ceux qui utilisent certains termes ont plus de chance que les autres de voir leurs demandes approuvées. Je trouve cela triste, car grand nombre de petits exploitants ne sont pas capables de présenter ce genre de demandes.

Personnellement, j'ai fait trois demandes, et elles ont toutes les trois été acceptées. Un comptable agréé travaille pour moi à temps plein, car j'ai d'autres affaires, mais si j'avais été un hôtelier indépendant, avec 30 ou 40 chambres, je n'aurais sans doute pas fait préparer ma demande par un comptable agréé, car je n'en aurais sans doute pas eu les moyens. J'ai donc l'impression que ceux qui font préparer leurs demandes par des professionnels réussissent, et bon nombre de ceux qui essaient de les faire eux-mêmes se les voient refuser.

M. Petrie: Je crois que notre organisation en outre a déposé récemment une demande pour le financement d'une campagne publicitaire sur la côte est des États-Unis. Le but est de permettre à un certain nombre de petits exploitants de faire l'expérience, mais le comité de gestion nous a demandé si ces gens avaient bien l'expérience nécessaire dans le domaine de la commercialisation internationale pour être admissibles.

[Text]

Of course, one of the reasons we had put this together was to allow some people from our organization who had this experience in the past to accompany some operators who did not so that they would begin to understand what the international situation is as far as marketing is concerned. So it seems to be somewhat of a catch-22 situation: they have to get experience, but until they get it, they are not eligible.

The Chairman: Could you give me a profile of your organization? How many so-called big operators are there?

Mr. Squires: We represent almost everybody who is involved in the tourism industry in Nova Scotia, including the 10 area associations. Each made up of membership within their organizations which would vary from 250 to 300 members. We also represent some of the commissions of various cities, such as Halifax and Dartmouth, which are made up somewhat differently. We have the Innkeepers Guild of Nova Scotia, the Restaurant Association of Nova Scotia, the Camp Ground Owners Association of Nova Scotia, Gasoline Operators of Nova Scotia, Festival Events of Nova Scotia, skiing, and an allied membership which represents the transportation sector, CN, Air Canada, and CP. There is virtually nobody involved in tourism who is not a member of our organization.

The Chairman: Thank you very much. Mr. Tobin.

Mr. Tobin: First of all, I want to congratulate Mr. Squires and his colleague for the brief. It is very succinct and to the point.

On page 6 of your brief you note that Nova Scotia, with a larger population base than Newfoundland or New Brunswick, seems to have not used its \$14 million as well as you would have liked. Given the population numbers, I understand the concern you would express. But it is my understanding that the division of funds, under the general development agreements for respective areas such as tourism, forestry, fishery or whatever, really results from establishment by provincial governments of their priorities. While you may have \$21 million and \$32 million respectively in Newfoundland or New Brunswick, that is more a reflection of where those governments in this current round of GDA put their priorities than it is a reflection of the federal government saying that Nova Scotia should receive less. It is not that I am in the habit of defending the federal government, particularly the current one, but is that not your understanding?

Mr. Squires: We agree that this is the understanding. The latest available statistics reveal that in the private sector, tourism is the largest resource industry in Nova Scotia. We represent 8% of the gross provincial product, and if we take out private sector spending, we represent 16%. So we believe that it is a very important industry for the province now and in the future and we would certainly agree that this was how the funding was determined. However, it was still a point that we wished to make.

[Translation]

Bien entendu, si nous avons lancé ce projet, c'est justement pour que certains de nos membres qui ont cette expérience puissent accompagner les exploitants qui n'en ont pas, pour les aider à comprendre la commercialisation au niveau international. C'est un cercle vicieux. Il faut qu'ils acquièrent de l'expérience, mais tant qu'ils n'en ont pas, ils ne sont pas admissibles.

Le président: Pourriez-vous me décrire votre organisation? Combien de «grands exploitants» compte-t-elle?

M. Squires: Nous représentons pratiquement tous les intervenants dans le secteur touristique de la Nouvelle-Ecosse, y compris les 10 associations régionales. Chaque organisation compte de 250 à 300 membres. Nous représentons également les commissions de diverses villes, comme Halifax et Dartmouth, dont la composition est un peu différente. Nous comptons parmi nos membres la *Innkeepers Guild of Nova Scotia*, la *Restaurant Association of Nova Scotia*, la *Camp Ground Owners Association of Nova Scotia*, la *Gasoline Operators of Nova Scotia*, *Festival Events of Nova Scotia*, des clubs de ski et autres associations représentant le secteur du transport, le CN, Air Canada et CP. Il n'y a pratiquement aucun exploitant dans le secteur touristique qui ne soit membre de notre organisme.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur Tobin.

M. Tobin: Tout d'abord, je tiens à féliciter M. Squires et son collègue pour leur mémoire. Il était succinct et clair.

A la page 6, vous dites que la Nouvelle-Ecosse, qui est plus peuplée que Terre-Neuve ou le Nouveau-Brunswick, ne semble pas d'après vous, avoir fait une très bonne utilisation de ses 14 millions de dollars. Avec une telle population, je comprends votre inquiétude. Mais je crois savoir que les fonds provenant des ententes générales de développement dans les secteurs du tourisme, des forêts, des pêches ou autres, sont distribués en fonction des priorités des gouvernements provinciaux concernés. Si Terre-Neuve et le Nouveau-Brunswick ont reçu respectivement 21 et 32 millions de dollars, c'est avant tout en raison des priorités que se sont fixées les gouvernements de ces provinces dans le cadre des ententes générales de développement actuel, et non pas d'une décision de la part du gouvernement fédéral d'en donner moins à la Nouvelle-Ecosse. Il n'est pas dans mes habitudes de prendre la défense du gouvernement fédéral, surtout celui-ci, mais n'est-ce pas ainsi?

M. Squires: Nous comprenons que cela se passe ainsi. Les dernières statistiques montrent que, dans le secteur privé, le tourisme est la principale ressource de la Nouvelle-Ecosse. Nous contribuons pour 8 p. 100 du produit provincial brut, et, si l'on exclut les dépenses du secteur privé, cette proportion passe à 16 p. 100. Nous estimons donc que notre secteur est très important pour l'économie de la province, maintenant et à l'avenir, et nous convenons certainement que le financement est calculé d'après cette méthode. Mais nous tenions tout de même à signaler ce point.

[Texte]

[Traduction]

• 1600

Mr. Tobin: A very important one, but it is important as well, I think, for members to note that it is really something not within the Minister's control, unless he is going to start telling Nova Scotia where its priorities lie.

You mention the lack of information with respect to projects approved. I find that surprising, because it is public money. You or anybody else should be able to find out exactly what projects have been approved—for that matter, what the criteria are for approving projects or rejecting projects.

Who is responsible under the agreement for administering the fund? Is it the federal department of DRIE or is it a board, a joint board? Who is saying no to your request for information?

Mr. Squires: It is basically a joint board. We received the information—just prior to this presentation. Up to that point it had been a very frustrating experience trying to get definitive information. I have some information here.

It is a joint board of the province and the federal government. It is based on the management committee, which is federally and provincially based equally—a co-ordinating committee, an incentives project team, and an incentives project manager. In most cases these are equally distributed between the federal and provincial government. Our understanding is there has to be complete agreement, and then each side signs off.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I am sure the Parliamentary Secretary could note what I think is quite a legitimate concern, at least from the federal side, that we ensure such information is forthcoming more quickly.

On page 8 you talk about the difficulty of area tourism associations. I think you said there are seven or eight in the province. Area associations are having difficulty accessing funds. Bearing in mind that you make clear in the earlier part of your brief your belief that the agreement should be responsible to the private sector, and should be loans-based, versus grants-based, are we to assume you are saying—in the case of tourism associations, regionally based—you are looking for some grant money or some seed money in order to carry out studies or promote particular regions; or are you talking about loans here?

Mr. Squires: I think we are talking about grants or incentives to allow each of the specific regions of the province to develop marketing plans. Part of the proposal included a computer network for information market networking, and these sorts of things.

The area associations—even though they do receive funding, partial funding, from the provincial governments—are basically representatives of the private sector in the 10 areas.

Mr. Tobin: Do private sector funds go into—

Mr. Squires: Yes, with the exception of Halifax and Dartmouth, which are commissions of the city, but in the other areas of the province.

M. Tobin: C'est un point très important, mais il est également important, il me semble, de signaler que cela ne relève pas du ministre, à moins qu'il ne s'avise de dire à la Nouvelle-Écosse quelles devraient être ses priorités.

Vous dites que l'on ne vous tient pas au courant des projets approuvés. Cela me surprend, car il s'agit de fonds publics. Vous devriez, au même titre que n'importe qui, pouvoir savoir exactement quels projets ont été approuvés, et même selon quels critères ils ont été approuvés ou refusés.

Qui est chargé de l'administration du fonds? Est-ce le MEIR, ou une commission mixte? Qui vous refuse cette information?

M. Squires: C'est essentiellement une commission mixte. Nous avons reçu l'information juste avant de venir. Jusque-là, tous nos efforts avaient été vains. J'ai quelques renseignements ici.

Il s'agit d'une commission mixte de la province et du gouvernement fédéral. Elle est composée d'un comité de gestion, auquel siègent également des représentants du fédéral et de la province, d'un comité de coordination, d'un comité des projets et d'un directeur des projets. Dans la plupart des cas, le gouvernement provincial et le fédéral y ont une représentation égale. D'après ce que nous savons, il doit y avoir unanimité, avant que chacun ne signe.

M. Tobin: Monsieur le président, je suis sûr que le secrétaire parlementaire prendra note de ce point tout à fait légitime, du moins du point de vue fédéral, et veillera à ce que l'information soit transmise avec plus de célérité.

À la page 8, vous mentionnez les difficultés qu'éprouvent les associations touristiques régionales. Vous dites qu'il y en a sept ou huit dans la province et qu'elles ont de la difficulté à obtenir des fonds. Puisque vous avez dit clairement avant cela dans votre mémoire que l'accord devrait, à votre avis, aider le secteur privé, et que vous préférez les prêts aux subventions, dois-je en déduire que, dans le cas des associations touristiques régionales, vous recommandez qu'on leur accorde des subventions pour faire des études ou promouvoir certaines régions; ou pensez-vous à des prêts?

M. Squires: Je crois que nous pensons plutôt à des subventions, ou à des mesures incitatives, pour permettre à chaque région de la province de mettre au point son propre plan de promotion. On avait proposé par exemple la création d'un réseau informatique pour la transmission des données sur le marché.

Les associations régionales—même si elles reçoivent un financement partiel du gouvernement provincial—représentent principalement le secteur privé dans les dix régions.

M. Tobin: Le secteur privé investit-il dans...

M. Squires: Oui, à l'exception d'Halifax et de Dartmouth, où ce sont des commissions municipales, il le fait dans les autres régions de la province.

[Text]

Mr. Tobin: What you are telling us is that with respect to the tourism operators themselves you would like to see more of a loans program versus grants. The only exception would be grants moneys or seed moneys available to area associations to develop tourism packages for their regions.

Mr. Squires: Basically, yes.

Mr. Tobin: One other question, and I think your timing is excellent. We saw in the budget yesterday a penny a litre increase in the cost of motor fuel, to about 4.5¢ a gallon. There has already been a fair amount of reaction from particular groups, the Canadian Motor League, for example. I know in my own province I received—

Mr. James: A point of order if I may. Mr. Tobin has not attended any of the meetings. We invited these people to examine agreements, to try to be helpful to the government, to help us do a better job. If we are going to start falling into politics again, I am sorry, that is not the intent of this committee. He was not here to enter into the decision making of who is to come, and why they were to come. We are here to examine the agreements and try to see if we cannot do a better job.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, to the point of order, I apologize to my colleague for my not being able to make the last few meetings. I am simply asking a question with respect to the—

Mr. James: It has nothing to do with the agreements.

Mr. Tobin: I do not think we have the press gallery of the House of Commons in the room. I am simply asking the question, what is the impact? I do not think my questions are censored as a Member of Parliament. If they are, you should tell me more about this committee.

I am simply asking about the impact of that increase, 4.5¢ a gallon, on the tourism industry. Do you feel there will be no impact at all? It may be you will like the answer, I do not know.

Mr. Squires: It is difficult to say at this point in time. I think perhaps this particular increase is not as much a problem as the accumulative increase we have had over the last six or seven years, compared to the United States.

• 1605

The Chairman: That is a pretty good answer. Mr. Tobin.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I think that is a good answer. I am simply pointing out that it is a legitimate question. I do not know why the member is getting upset. I certainly have no intention of looking for a partisan debate in the committee, which is why, Mr. Chairman, I pointed out to our witnesses that the fact Nova Scotia receives less funding than New Brunswick and/or Newfoundland does not originate with the federal government but originates with Nova Scotia. I would ask the member to grant me a bit more good faith than he has currently exhibited so far today.

The Chairman: Thank you, Mr. Tobin. Mr. James.

[Translation]

M. Tobin: Vous voulez dire que pour les exploitants, vous préféreriez des prêts à des subventions. La seule exception serait que l'on accorde des subventions, des subsides de départ, aux associations régionales pour leur permettre de mettre au point un plan touristique pour leurs régions.

M. Squires: Oui, c'est essentiellement cela.

M. Tobin: Une autre question, et vous ne pouviez pas mieux tomber. J'ai vu hier dans le Budget qu'une augmentation de 1c. par litre amènera le coût du carburant à 4.5c. le gallon. Certains groupes, comme la Ligue automobile canadienne, par exemple, ont déjà réagi. Je sais que, dans ma province, j'ai reçu...

M. James: J'invoque le Règlement. M. Tobin n'a assisté à aucune des réunions. Nous avons invité les intéressés à examiner les accords, à nous aider, pour que nous puissions faire un meilleur travail. Si nous repartons dans la politique, je suis désolé, mais ce n'est pas le but du Comité. Il n'était pas présent lorsque nous avons décidé qui inviter et dans quel but. Nous sommes ici pour étudier les accords, et voir s'il y a moyen de les améliorer.

M. Tobin: Monsieur le président, je demande à mes collègues de m'excuser de n'avoir pu participer aux dernières réunions. Je posais simplement une question à propos de...

M. James: Cela n'a aucun rapport avec les accords.

M. Tobin: Il ne me semble pas que la galerie de la presse soit ici. Je demande simplement quel effet cela aura? Je ne crois pas que l'on puisse censurer les questions d'un député. Si c'est le cas, il y a des choses que j'ignore sur ce comité.

Je demande simplement quel effet aura cette augmentation de 4.5c. le gallon sur le tourisme. Pensez-vous que cela n'aura aucun effet? Vous voulez peut-être répondre, je ne sais pas.

M. Squires: C'est difficile à dire pour le moment. Ce n'est peut-être pas tant cette dernière augmentation qui pose un problème, que les augmentations successives que nous avons eues au cours des six ou sept dernières années, par rapport aux États-Unis.

Le président: C'est une bonne réponse. Monsieur Tobin.

M. Tobin: Monsieur le président, c'est une bonne réponse. Je signale simplement que la question était justifiée. Je ne comprends pas pourquoi le député se fâche. Je n'ai aucune intention d'engager une discussion partisane, et c'est pourquoi, monsieur le président, j'ai fait remarquer à nos témoins que, si la Nouvelle-Écosse reçoit moins d'argent que le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve, ce n'est pas la faute du gouvernement fédéral, mais que c'est la décision de la Nouvelle-Écosse. Le député pourrait me faire un peu plus confiance qu'il ne l'a fait aujourd'hui.

Le président: Merci, monsieur Tobin. Monsieur James.

[Texte]

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman. I was hoping I was being of help both to the witnesses and to the member who maybe did not have the information as to why we were inviting associations such as are here. We only have an hour or so of time, and it is really to hone in on what we on the government side, and all of us, should be doing of trying to see in the future if we cannot have agreements between provinces and the federal government that operate expeditiously. That is all.

Mr. Tobin: Point of order, Mr. Chairman. I do not want to pursue the question. I really hope we can have a good working relationship, but my questions are not going to be censored by the hon. member or by the committee, any more than I would seek to censor the member's questions. As long as that is clear, we can have a great working relationship.

The Chairman: I think it is clear that you were not censored.

Mr. James: We are not going to be having a committee that is going to get bogged down in politics; it is to set a direction and hopefully to follow the minutes to some extent. If we start veering off, we are going to be in trouble.

In connection with this business of the agreement, on page 2 the government in Halifax said:

It was unfortunate, in our opinion, in view of the fact that the new agreement was intended to be industry-driven, that no representatives of the private sector of the Nova Scotia tourism industry were invited.

What happened there? Whose fault is it?

Mr. Squires: Obviously, if we knew we would have been there. We just were not kept advised.

Mr. James: They must have asked a question of somebody—whose responsibility was it?

Mr. Squires: In all honesty, not just with this agreement but with a number of things, many times the private sector tends to be left as an afterthought for some of these sorts of things.

We have had kind of an ongoing problem with various agencies we have asked to appear before with being given very limited time to prepare presentations, and I think that this is simply one of a number of these sorts of incidents. We write correspondence and we try to talk to the various people involved to try to ensure, but for some reason it just seems to be a problem.

Mr. James: I am impressed with your association. You say that virtually nobody who is in the business in the province is not a member or not involved. Who are the so-called experts who decide upon the agreement and the projects? It must be the provincial and the federal people involved, is it?

Mr. Squires: It appears to be. We have certainly over the years provided, we feel, a considerable amount of information, input studies, presentations, etc., on what we feel the direction should be as far as subagreements and strategies for the

[Traduction]

M. James: Merci, monsieur le président. Je pensais rendre service à la fois aux témoins et au député, qui ne savait peut-être pas pourquoi nous avons invité des associations comme celle-ci. Nous n'avons qu'une heure environ à consacrer à chaque témoin et nous devrions nous concentrer pendant ce temps sur ce que les députés de la majorité, et tous les députés, peuvent essayer de faire pour qu'à l'avenir, les accords passés entre les provinces et le gouvernement fédéral soient appliqués efficacement. C'est tout.

M. Tobin: J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je n'entends pas poursuivre la question. J'espère vraiment que nous pourrions avoir une bonne collaboration, mais je n'accepterai pas que mes questions soient censurées par le député, ou par le Comité, pas plus que je ne chercherai à censurer les questions de mon collègue. Si cela est clair, nous pourrions avoir une collaboration productive.

Le président: Il me paraît clair que vous n'avez pas été censuré.

M. James: Le Comité ne va pas se laisser embourber dans des discussions politiques; nous sommes ici pour établir des politiques et voir si nous pouvons respecter dans une certaine mesure l'ordre du jour. Si nous commençons à nous écarter du sujet, nous aurons des problèmes.

A propos de cet accord, à la page 2, le gouvernement à Halifax a déclaré:

Il est dommage, puisque le nouvel accord devait aider surtout le secteur privé, qu'aucun représentant du secteur touristique privé de la Nouvelle-Écosse n'ait été invité.

Que s'est-il passé? À qui la faute?

M. Squires: Si nous avions été au courant, nous aurions été là. On ne nous a tout simplement pas informés.

M. James: Vous devez avoir posé la question; qui est responsable?

M. Squires: Honnêtement, ce n'est pas seulement à propos de l'accord, mais dans bien d'autres domaines de ce genre, que le secteur privé n'est souvent considéré qu'accessoirement.

Nous avons un problème continu avec les divers organismes devant lesquels nous avons demandé à comparaître; on nous donne très peu de temps pour préparer nos exposés, et je pense que nous avons là simplement un autre exemple de ce genre d'incident. Nous écrivons, nous essayons de communiquer avec les personnes intéressées, mais on ne sait trop pourquoi, cela semble poser un problème.

M. James: J'ai une très bonne impression de votre association. Vous dites qu'il n'y a virtuellement aucun exploitant touristique dans la province qui n'en soit membre ou qui n'y participe. Qui sont les prétendus experts qui prennent les décisions au sujet de l'accord et des projets? Ce sont des fonctionnaires fédéraux et provinciaux, je suppose?

M. Squires: Apparemment. Au cours des dernières années, nous pensons avoir fourni une quantité considérable de données, d'études, d'exposés, etc., sur ce que devraient viser d'après nous les ententes auxiliaires et les stratégies de la

[Text]

province of Nova Scotia. Unfortunately, somewhere between us and the various government agencies we deal with, something is lost in the interpretation.

We feel, as we mentioned, that this agreement has close to in excess of \$9 million geared towards the hardware aspect of tourism—bricks and mortar if you will, and studies for infrastructures. We think more of those dollars should be going into software and to developing our management, developing marketing, and developing our staff—training and these sorts of things. We feel that in the marketplace we compete in that those are essential elements. Certainly the plant has to continue to grow; however, if the plant continues to grow at a high rate and service and personnel are not kept in line, we are not going to be able to compete with our competitors in Canada, or internationally.

• 1610

Mr. James: If I may say, Mr. Squires, do not be afraid of naming them. Your information must be channelled normally through somewhere. When you take your case studies or your presentations to someone, is it normal for you to work through the province? How does it work?

Mr. Squires: Mr. Petrie can give you a specific example of some of the sorts of things that we present and to whom.

Mr. Petrie: On May 7, 1985, our president of TIANS at that particular point in time wrote to the Canada-Nova Scotia Tourism Subsidiary Agreement making various suggestions which we felt should be taken into consideration prior to the agreement being signed.

A response to this particular presentation came forward on June 18, 1985. We laid out seven points which we felt should be taken into consideration.

Of those seven points, the response on June 18 was in agreement with five of those seven, yet when the final document was presented they were not taken into consideration. Now we could leave copies of this with you today if they would be of use to you.

But that is a prime example of accepting our presentations, agreeing with our presentations and then totally going their own merry way and doing what they set out to do in the first place.

Mr. James: Who sat on the management committee at that date? Who were the members by name?

Mr. Petrie: Are you talking federal or provincial?

Mr. James: Both federal and provincial.

Mr. Petrie: This particular one is signed by W.R. Lindley, the development officer of Regional Industrial Expansion, and Gary Campbell, who is the development officer for the Department of Development provincially.

Mr. James: Who were the other members of the management team?

Mr. Petrie: I could not name them now.

Mr. James: You do not know.

[Translation]

Nouvelle-Écosse. Malheureusement, le message ne semble pas passer clairement entre nous et les divers organismes gouvernementaux auxquels nous avons affaire.

Comme nous l'avons dit, cet accord prévoit plus de 9 millions de dollars pour l'infrastructure touristique: les briques et le mortier, en quelque sorte, les études d'infrastructure. Nous pensons qu'il faudrait dépenser davantage pour les programmes, le développement de la gestion, de la promotion, la formation du personnel et autres programmes de ce genre. Nous pensons que ce sont là des éléments essentiels dans ce milieu. L'arbre doit certainement continuer de pousser, mais s'il pousse trop rapidement, et que les racines ne suivent pas, nous ne pourrions pas soutenir la concurrence ni au Canada ni sur la scène internationale.

M. James: Monsieur Squires, ne craignez pas de nommer les intéressés. Votre information doit bien passer par quelque part. Lorsque vous soumettez des études ou des mémoires quelque part, passez-vous normalement par la province? Comment cela se passe-t-il?

M. Squires: M. Petrie pourra vous donner un exemple précis du genre de choses que nous soumettons et à qui.

M. Petrie: Le 7 mai 1985, le président de l'Association touristique de la Nouvelle-Écosse a écrit au bureau de l'Accord complémentaire Canada-Nouvelle-Écosse sur le développement touristique suggérant divers points dont il faudrait, à notre avis, tenir compte avant de signer l'accord.

Nous avons reçu une réponse le 18 juin 1985. Nous avons présenté sept points qui, à notre avis, devaient être pris en considération.

D'après la réponse que nous avons reçue le 18 juin, cinq des sept points étaient acceptés en principe, et pourtant aucun d'entre eux n'était inclus dans le document final. Nous pouvons vous laisser des copies de ces documents aujourd'hui, si cela peut vous être utile.

C'est là un excellent exemple de l'accueil et du traitement que l'on réserve à nos suggestions; on les accepte, et puis on poursuit son petit bonhomme de chemin, sans que cela n'ait rien changé.

M. James: Qui siégeait au comité de gestion à cette époque-là? Pouvez-vous nous nommer les membres?

M. Petrie: Du côté fédéral ou provincial?

M. James: Des deux côtés.

M. Petrie: L'accord est signé par W.R. Lindley, agent de développement de l'Expansion industrielle régionale, et Gary Campbell, agent de développement pour le ministère provincial de l'Expansion.

M. James: Qui étaient les autres membres de l'équipe de gestion?

M. Petrie: Je ne pourrais pas vous les nommer.

M. James: Vous ne les connaissez pas.

[Texte]

Mr. Petrie: No.

Mr. James: Also, is it the management committee you were asking, on page 7:

... tourism operators have not heeded the request of the Tourism Subsidiary Agreement Management Committee to seek pre-counselling before submitting applications, with the result that some applications have provided inadequate information or, indeed, did not qualify under the terms of the TSA criteria, the industry nonetheless feels that government officials may be too rigidly interpreting the program criteria.

Could you expand upon that a little bit? Again, that is the management committee, I assume.

Mr. Squires: To expand on it, we believe that the officers who have been assigned to this particular agreement are extremely rigid in their interpretation and probably as rigid as any officers that might be chosen. We believe that in effect this has been a problem with some of the applications that actually could have been processed.

Mr. James: I do not want to put words in your mouth, but does it have anything to do with—

Mr. Squires: We would prefer not to mention any specific firms. However, I think one point we had made in the interpretation of the private sector under this agreement was that a non-profit society, even though it was private sector, was in effect not eligible.

A case in point is an association, the Campground Owners' Association of Nova Scotia, who are a segment of tourism in Nova Scotia that has been undergoing a decline for the last number of years which is contrary, in general, to the trend. These people would like to be able to market the campgrounds in Nova Scotia at various recreation RV shows and outdoor shows in the United States. However, because their organization is a non-profit private organization, it is not eligible under the terms of the subagreement.

We feel that organizations such as this should be available because the only way they can access the funds right now is to form a consortium of three or four campground operators and invariably, what happens is it is going to be the larger campground owners in the province who are represented and not the mainstream and the small operators.

Mr. James: Have you ever made a representation either around or above this management committee regarding your concerns and frustrations, to the Minister of Tourism in the province and/or the federal Minister, for instance?

• 1615

Mr. Squires: I think in our dialogues with the provincial Minister there has been conversation about it. Certainly the deputy minister of the province is on the management committee so I meet with him on a regular basis and make our concerns known. On the federal side we have not gone above the management committee level, perhaps because we are so frustrated at that level that we have been basically dealing with the province.

[Traduction]

M. Petrie: Non.

M. James: À la page 7, vouliez-vous parler du comité de gestion, lorsque vous dites:

... les exploitants touristiques n'ont pas, comme le comité de gestion de l'Accord complémentaire sur le développement touristique l'avait requis, demandé des conseils avant de soumettre leurs demandes; il en est résulté que les demandes étaient parfois incomplètes, ou qu'elles ne répondaient pas aux critères de l'accord; le secteur privé estime néanmoins que les représentants du gouvernement interprètent peut-être trop strictement les critères du programme.

Pourriez-vous nous donner quelques explications là-dessus? Encore une fois, il s'agit je présume du comité de gestion.

M. Squires: Nous trouvons que les agents qui ont été chargés de l'administration de cet accord sont extrêmement rigides, et qu'on ne saurait sans doute l'être davantage. Nous estimons que cela est la cause du problème et que certaines demandes auraient pu être acceptées.

M. James: Je ne veux pas vous suggérer des réponses, mais cela a-t-il un rapport avec ...

M. Squires: Nous préférons ne pas nommer d'entreprises précises. Mais nous avons mentionné qu'une interprétation donnée à l'expression «secteur privé» dans le cadre de cet accord excluait en fait les associations à but non lucratif, même si elles appartenaient au secteur privé.

On peut citer l'exemple de la *Campground Owners' Association of Nova Scotia*, qui représente un secteur touristique en déclin en Nouvelle-Écosse au cours des dernières années, contrairement à la tendance générale. L'Association voudrait pouvoir faire la promotion des terrains de camping de la Nouvelle-Écosse lors des diverses expositions et foires de véhicules de loisirs aux États-Unis. Toutefois, comme c'est une association privée à but non lucratif, elle n'est pas admissible aux termes de l'entente auxiliaire.

Nous estimons que ce genre d'association devrait être admissible, car avec le système actuel c'est la seule façon d'obtenir des fonds et de former un consortium de trois ou quatre exploitants, et invariablement ce sont les gros propriétaires de la province qui en profitent, et pas les petits exploitants.

M. James: Avez-vous jamais essayé de court-circuiter le comité de gestion pour faire part de vos doléances directement au ministre du Tourisme de la province ou au ministre fédéral, par exemple?

M. Squires: Nous en avons parlé je crois avec le ministre provincial dans le cadre de nos discussions avec lui. Comme le sous-ministre siège au comité de gestion, je le rencontre régulièrement et je lui fais part de nos préoccupations. Du côté fédéral, nous ne sommes pas allés au-delà du comité de gestion, peut-être parce que nous sommes si frustrés que nous nous sommes tournés vers la province surtout.

[Text]

Mr. James: Have you done some sort of an assessment? Is it knowledge or a lack of knowledge? You must have some sort of input.

Mr. Squires: In some cases it is very difficult for us to respond because we do not have the knowledge to really articulate it properly.

Mr. James: You have been assessing the situation, I assume, as to why you are not being listened to or action is not taken on your suggestions. Have you any suggestions or have you analysed the situation at all? Is it lack of knowledge of the business, on their side?

Mr. Squires: We believe it is a lack of communication. We had recommended in the beginning that some kind of advisory or other board made up of the private sector should be part of this process so that we would be kept advised on a continuous basis. We were told there was no provision in the agreement for it; however, it is our understanding that Manitoba does have private sector involvement.

We felt that even if it had been an informal arrangement, rather than us actually... I mean, I do not think we would want to be in the position, in the private sector, to make decisions on who is going to receive funding and who is not. If that committee or advisory board or whatever had been in place from the beginning, however, I think we would have been kept current and perhaps a lot of these frustrations could have been avoided.

The Chairman: Thank you very much, Mr. James. Mr. Baker.

Mr. Baker: Mr. Chairman, I am interested in the agreements referred to in the presentation. Listening to you and reading the agreement that you have, am I to understand the entire \$14 million was committed to strengthening the international competitiveness of Nova Scotia's tourism industry and because that was signed in November of 1984, none of the funds can be used to market your tourism industry in the rest of Canada? Is that generally correct?

Mr. Squires: It is difficult for us to say. I think our understanding of the situation is that some of the material or funds can be used for interprovincial, but the lion's share of it has to be international in basis. It is a very thin line as to whether or not you can use it on an interprovincial basis.

Part of our concern is that after Newfoundland, P.E.I. and New Brunswick had signed and at some point in time prior to Nova Scotia signing, the criteria had changed. We certainly appreciate the fact that provinces like Quebec, Ontario, the prairie provinces and British Columbia, which have direct borders and count on large amounts of their tourism from the United States specifically, and again in Toronto, Montreal and Vancouver from offshore markets, they would be very much in agreement with international marketing.

In our case, however, we rely upon Atlantic Canada and other areas in Canada for a high proportion of our tourism traffic and we would like to believe that tourism extends beyond the traditionally viewed period of June through

[Translation]

Mr. James: Avez-vous fait une évaluation? Est-ce une question de connaissance ou de méconnaissance du domaine? Vous devez avoir une idée.

Mr. Squires: Il nous est parfois très difficile de répondre car nous n'avons pas les connaissances nécessaires pour nous exprimer clairement.

Mr. James: Vous devez avoir essayé de déterminer, je pense, pourquoi on ne vous écoute pas ou pourquoi on ne tient pas compte de vos suggestions. Avez-vous une idée, avez-vous étudié la question? Est-ce dû à leur méconnaissance du domaine?

Mr. Squires: Nous pensons que c'est dû au manque de communication. Nous avions recommandé dès le départ que soit créé un conseil consultatif ou un comité composé de représentants du secteur privé qui participeraient au processus et nous tiendraient au courant. On nous a répondu que ce n'était pas prévu dans l'accord; nous savons cependant qu'il y a participation du secteur privé au Manitoba.

Même si nous avions pu nous entendre entre nous, plutôt que de... Je veux dire que nous ne voulons pas, dans le secteur privé, avoir à décider qui va en recevoir et qui n'en recevra pas. Mais, s'il y avait eu un comité ou un conseil consultatif ou autre en place dès le début, nous aurions pu être tenus au courant et cela aurait peut-être permis d'éviter bien des mécontentements.

Le président: Merci beaucoup, monsieur James. Monsieur Baker.

M. Baker: Monsieur le président, j'aimerais que nous parlions des accords dont il était question dans le mémoire. D'après ce que vous nous avez dit, et d'après l'accord, il semble que la totalité des 14 millions de dollars doit servir à renforcer la position touristique de la Nouvelle-Écosse sur la scène internationale, et comme l'accord a été signé en novembre 1984, aucune part de ces fonds ne peut servir à la promotion touristique dans le reste du Canada. Est-ce bien cela?

M. Squires: Cela est difficile à dire. Il nous semble qu'une partie des fonds ou du matériel peut servir à la promotion interprovinciale, mais la part du lion doit être dépensée sur la scène internationale. La situation n'est pas très claire.

Ce qui nous inquiète, c'est que les critères ont été changés après que Terre-Neuve, l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick aient signé leurs accords, et avant que la Nouvelle-Écosse ne signe le sien. Nous comprenons bien que des provinces comme le Québec, l'Ontario, les provinces des Prairies et la Colombie-Britannique qui ont une frontière avec les États-Unis et qui comptent beaucoup sur les touristes américains, ainsi que les villes de Toronto, Montréal et Vancouver qui comptent sur les touristes étrangers, soient en faveur d'une promotion internationale.

Pour nous, cependant, nous comptons essentiellement sur les touristes des provinces atlantiques et des autres provinces canadiennes, et nous aimerions prolonger la saison touristique au-delà de la période traditionnelle de juin à septembre. Nous

[Texte]

September. We are trying to open up new markets and a lot of those new opportunities lie within Canada.

Unfortunately, we do not have the opportunity to access those funds. In the meantime we are somewhat bombarded with advertisements from Newfoundland of a Viking, and "Come back to Newfoundland". It is our understanding the funds for these have been accessed under the subagreement for interprovincial advertising and promotion. We have a little bit of difficulty with that.

Mr. Baker: Mr. Chairman, Nova Scotia certainly has the beaches that Prince Edward Island has; certainly it has better weather—I think so anyway—than New Brunswick, but it appears to me as if it is far, far behind everybody else in tourism promotion. There is no problem with Cape Breton and it is a very nice place, but the southern portion of Nova Scotia is a tremendously beautiful, beautiful area. I have wondered what is wrong with you people in Nova Scotia that you do not promote your own . . . Now I can see a part of the problem, but surely though—

• 1620

Mr. Tobin: It is almost as nice as Newfoundland.

Mr. Baker: —if everybody understood there was a problem here, would it not only be a matter of, say, the Nova Scotia government agreeing with the federal government to change the criteria? Surely, it only requires an amendment. I wonder why they would not change things. Even the content of the agreement, according to your statements here, are really different from what the Nova Scotia government themselves professed should be in the agreement and what the federal government said should be in the agreement, and what you said should be in the agreement. It is different from what everybody said should be in the agreement and it seems strange to me that they just could not, by mutual consent, amend the agreement to meet what you say were the objectives of the Nova Scotia government in the beginning.

Mr. Squires: We have made those recommendations and are continuing to make them, that we feel the amendment should be made.

However, I should say that I believe a lot of the direction of the subagreements . . . I am not sure of the dates, but it may well have to do with some of the studies that have been done with Tourism Canada regarding the United States as to the international component in here. Another area that we have a little bit of a problem with in some respects is that under the new marketing strategy by Tourism Canada, the country has been divided into tourist destinations and the four Atlantic provinces have been designated as Atlantic Canada.

We have no problem with that designation when we talk about going into new markets. We do have a little bit of concern when we talk about marketing in existing market areas, such as central Canada and the eastern United States, because Nova Scotia is a very well established product in those areas, and what is going to happen by marketing the area as Atlantic Canada in those traditional bases is that our market

[Traduction]

essayerons d'atteindre de nouveaux marchés et nous pensons qu'ils se trouvent pour la plupart au Canada.

Malheureusement, nous ne pouvons pas obtenir ces fonds. Pendant ce temps, Terre-Neuve nous bombarde de publicité avec son Viking, et son «Revenez à Terre-Neuve». Nous croyons savoir que cette campagne est financée grâce au budget de publicité et de promotion interprovinciale prévu dans l'entente. Et nous ne sommes pas tout à fait d'accord avec cela.

M. Baker: Monsieur le président, la Nouvelle-Écosse a des plages aussi belles que celles de l'Île-du-Prince-Édouard; son climat est certainement meilleur—du moins à mon avis—que celui du Nouveau-Brunswick, mais j'ai l'impression que, pour ce qui est de la promotion touristique, elle traîne loin derrière toutes les autres provinces. Le Cap-Breton ne pose pas de problème, et c'est un très bel endroit, mais la partie sud de la province est une région d'une très très grande beauté. Je me demandais pourquoi les gens de la Nouvelle-Écosse ne faisaient aucune publicité pour leur propre . . . Maintenant je vois votre problème, mais je suis sûr que . . .

M. Tobin: C'est presque aussi beau que Terre-Neuve.

M. Baker: . . . si tout le monde voit qu'il y a un problème, ne suffirait-il pas que le gouvernement de la Nouvelle-Écosse et le gouvernement fédéral s'entendent pour changer les critères? Il suffit simplement d'un amendement. Je me demande pourquoi ils ne changeraient pas les critères. D'après ce que vous nous avez dit, le contenu de l'accord diffère de ce que disait vouloir le gouvernement de Terre-Neuve, de ce que préconisait le gouvernement fédéral et de ce que vous avez recommandé. Le contenu de l'accord ne répond aux souhaits d'aucun des intéressés, et il me semble étrange que ceux-ci ne puissent pas consentir à le modifier pour qu'il corresponde aux objectifs déclarés du gouvernement de la Nouvelle-Écosse, d'après ce que vous nous avez dit.

M. Squires: C'est ce que nous avons recommandé; et nous continuons de dire qu'il faut modifier l'accord.

Je dois cependant dire que j'ai l'impression que si les ententes auxiliaires ont changé de . . . Je ne suis pas certain des dates, mais il se pourrait bien que cela ait un rapport avec les études qu'a faites Tourisme Canada sur les États-Unis. Une autre chose qui ne nous satisfait pas tout à fait, c'est que, dans sa nouvelle stratégie de promotion, Tourisme Canada a divisé le pays en destinations touristiques, et a regroupé les quatre provinces atlantiques dans la région Atlantique.

Cela ne nous dérange pas pour ce qui est de la promotion sur de nouveaux marchés, mais nous sommes un peu inquiets pour ce qui est de la promotion sur les marchés actuels, comme le Canada central et l'est des États-Unis, car la Nouvelle-Écosse est une destination bien connue dans ces régions, et si l'on fait désormais la promotion de la région Atlantique, nous allons perdre une part du marché au profit du Nouveau-Brunswick,

[Text]

base is going to be eroded by New Brunswick, Prince Edward Island and Newfoundland. Right now we are the primary destination from the eastern United States.

Mr. Baker: When you say it is international marketing, are you just mainly talking about the United States here? Or is it right around the world that you are spending money trying to get people to come to Nova Scotia?

Mr. Squires: When we talk about areas other than really the northeastern or mid-Atlantic United States, we are talking about specialty markets. If we are talking about the German market or the Japanese market or the French market, we are talking about very specific markets, and they would have to be things like rock hounding, or canoeing, which are very narrow.

It is very difficult at this stage in time, with the funds that are available, to get into broad scale marketing. There are a number of other problems, such as transportation and other things that make those difficult markets to crack.

We feel it should be the responsibility of the provincial government to market Nova Scotia as a destination. We believe it is the private sector's responsibility to provide the services and the product when the tourist arrives.

Mr. Baker: You make mention in your brief that you people asked for loans and they gave you grants. I presume there you are not talking about actual grants that are made to private industry under the agreement, or would you be talking about that?

Mr. Squires: We are talking about incentives which, I suppose, are grants.

Mr. Baker: Yes. Are you saying they should have been loans and not grants?

Mr. Squires: Obviously, it is not a universal feeling; there are people who have opposing opinions, but the general feeling in the industry is that we would prefer low interest loans rather than out and out grants.

Mr. Baker: You know, of course, that is completely contrary to the direction that has been taken in Atlantic Canada by provincial governments in recent years as it relates to these agreements. They are grants that are given for people to expand their tourist facilities.

I am not saying, Mr. Chairman, I am in agreement with it at all. It is an interesting feature that one person can receive such an incredibly large grant in some cases, whereas the fellow next door gets absolutely nothing.

What you are recommending or what you are saying is that it is unfair then to the competitors; is that it? I mean, if you are going to help one person then you should be helping everybody, if you are going to give out grants as part of the program.

Mr. Squires: I think there are a number of reasons.

First of all, the Halifax-Dartmouth area under this agreement is not eligible for funding for physical expansion or anything else, mainly because it is felt that the area is competitive enough and it is supply and demand-driven, so it is not necessary to do it there.

[Translation]

de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve. Nous sommes actuellement la principale destination des touristes de l'est des États-Unis.

M. Baker: Quand vous parlez de promotion internationale, voulez-vous parler essentiellement des États-Unis? Ou s'agit-il de faire des campagnes publicitaires dans le monde entier pour essayer d'attirer les gens en Nouvelle-Écosse?

M. Squires: Lorsque nous parlons de régions autres que le nord-est des États-Unis ou la région mid-atlantique américaine, nous parlons alors de marchés spéciaux. En Allemagne, au Japon ou en France, nous visons des clients très précis, qui viendraient collecter des roches, ou faire du canot.

Avec l'argent que nous avons actuellement, il nous serait très difficile de faire de la publicité sur une grande échelle. Et puis il y a d'autres difficultés, comme les transports, et d'autres aspects qui rendent difficile la pénétration de ces marchés.

Nous estimons qu'il incombe au gouvernement provincial de promouvoir la Nouvelle-Écosse comme destination touristique. Nous pensons qu'il incombe au secteur privé de fournir les services et de satisfaire le touriste lorsqu'il arrive.

M. Baker: Vous dites dans votre mémoire que vous aviez demandé des prêts et que l'on vous a donné des subventions. Vous ne voulez pas parler de véritables subventions versées au secteur privé aux termes de l'accord, n'est-ce pas?

M. Squires: Nous voulons parler de stimulants qui sont en quelque sorte des subventions.

M. Baker: Oui. Vous voulez dire que vous auriez préféré des prêts à des subventions?

M. Squires: C'est de toute évidence un sentiment que tout le monde ne partage pas; il y a là-dessus des avis contraires, mais la majorité des exploitants privés préféreraient des prêts à faible intérêt plutôt que des subventions directes.

M. Baker: Vous savez, bien sûr, que c'est tout à fait contraire à la décision qu'ont prise les gouvernements provinciaux de la région Atlantique ces dernières années à propos des accords. Ce sont des subventions accordées aux exploitants pour les aider à développer les services touristiques.

Je ne veux pas dire par là, monsieur le président, que je partage tout à fait ce point de vue. Il est intéressant de noter que quelqu'un peut recevoir des sommes énormes, dans certains cas, alors que son voisin n'a absolument rien.

Ce que vous voulez dire alors, c'est que c'est injuste à l'endroit des concurrents. Est-ce bien cela? J'entends que si l'on décide d'aider quelqu'un, il faudrait alors aider tout le monde, si l'on accorde des subventions dans le cadre du programme.

M. Squires: Il y a plusieurs raisons.

Tout d'abord, la région d'Halifax-Dartmouth n'est pas admissible dans la cadre de l'accord, ni pour l'expansion matérielle ni pour autre chose, parce que l'on estime qu'elle est suffisamment compétitive et que le jeu du marché s'y déroule bien; elle n'a donc pas besoin d'aide.

[Texte]

• 1625

We do feel there are areas of the province that perhaps are a bit remote or have not been promoted as well as they could be. Incentives are probably the only alternative to use there. By and large, we believe low-interest loans are the way to go. We feel with the setting up of the Loan Board for tourism in the province you would have a self-perpetuating fund.

The Chairman: These low-interest loans would be equally accessible to all operators, regardless of location in the province?

Mr. Squires: Again, it would be difficult at this time to recommend that the Halifax-Dartmouth area need be an area where low-interest loans are made available, simply because of the tremendous growth in the hospitality industry. But I think the whole subject would have to be examined, because certainly the accommodation aspect is there, and I think the restaurant aspect is there, but I do not know that we have the attraction.

The Chairman: On the question of marketing, does the Province of Nova Scotia not spend \$1.5 million to \$3 million annually on marketing in the United States, or at least outside of Nova Scotia?

Mr. Squires: Nova Scotia probably has, as far as the province is concerned, in the markets we target, one of the best marketing and promotion campaigns in all of Canada.

The Chairman: Yes. I just bring that evidence out because earlier you left the impression you were not—

Mr. Squires: We believe the province has done a very good job in our key markets, and we feel they should continue to have that emphasis. But in this agreement, an area that is generally accepted as being the responsibility of the provincial government, to advertise or promote Nova Scotia as a destination, is by and large being passed to the private sector, based on the amount of funds available for us for marketing—

The Chairman: I see.

Mr. Squires: —which is \$2.7 million. We feel those funds could be better used in other areas. We basically feel the role of marketing Nova Scotia as a destination is government's role, both federally and provincially.

The Chairman: Right. Have you met with Mr. Savoie to discuss the delivery of this agreement? He is, as you may know, the gentlemen who, on behalf of the federal government, is doing a study of regional development.

Mr. Squires: No, we have not.

The Chairman: You spoke earlier about grants going to your regional tourism associations. Could you elaborate on what purpose those would serve?

[Traduction]

Nous croyons qu'il y a des régions de la province qui sont peut-être un peu plus isolées que les autres où dont on n'a pas fait la promotion aussi bien qu'on aurait pu le faire. Les mesures incitatives sont probablement notre seule solution de rechange. En gros, il faudrait avoir recours aux prêts à faible taux d'intérêt. Nous croyons qu'en mettant sur pied un Conseil de prêts pour le tourisme, dans la province, il y aurait alors un fonds qui se renouvelerait de lui-même.

Le président: Et ces prêts à taux d'intérêt préférentiel seraient accessibles à tous, quel que soit l'endroit de la province où ils se trouvent?

M. Squires: Encore une fois, il serait difficile à l'heure actuelle de décréter que la région d'Halifax-Dartmouth est une région où on devrait pouvoir accorder des taux préférentiels tout simplement à cause de la croissance du secteur de l'industrie de l'accueil. Mais je crois qu'il faudrait étudier toute la question car, de toute évidence, il y a l'aspect logement et l'aspect restauration, mais je ne crois pas qu'il y ait l'aspect attraction touristique.

Le président: En ce qui concerne la promotion, la province de Nouvelle-Ecosse ne dépense-t-elle pas de 1,5 à 3 millions de dollars annuellement aux Etats-Unis ou à l'extérieur de la Nouvelle-Ecosse?

M. Squires: Pour ce qui concerne la province de Nouvelle-Ecosse, pour les marchés visés, elle a peut-être une des meilleures campagnes de promotion et de publicité au Canada.

Le président: Oui. Je voulais tout simplement souligner cela, car un peu plus tôt vous nous avez donné l'impression que vous n'étiez pas...

M. Squires: Nous croyons que la province a fait un excellent travail au niveau de nos marchés les plus importants et nous croyons qu'elle devrait continuer dans cette voie. Mais quant à cet accord, un domaine dont on s'accorde généralement à dire qu'il relève du gouvernement provincial, c'est-à-dire faire la publicité ou la promotion de la Nouvelle-Ecosse sur le plan touristique, ce domaine-là, dis-je, on essaie de le passer maintenant au secteur privé à cause des fonds que l'on peut maintenant obtenir au titre de la promotion...

Le président: Je vois.

M. Squires: ... soit quelque 2,7 millions de dollars. Nous croyons que ces fonds serviraient beaucoup mieux ailleurs. À notre avis, il revient aux deux gouvernements, fédéral et provincial, de faire la promotion de la Nouvelle-Ecosse sur le plan touristique.

Le président: Vrai. Vous avez rencontré M. Savoie à propos de cet accord? Comme vous le savez peut-être, c'est lui le monsieur qui fait une étude du développement régional pour le gouvernement fédéral.

M. Squires: Non, nous ne l'avons pas fait.

Le président: Vous avez parlé un peu plus tôt de subventions à verser à vos associations régionales de tourisme. Pourriez-vous nous préciser à quoi elles pourraient servir?

[Text]

Mr. Squires: Some of the sorts of activities the area associations feel they could access these funds for are computer terminals for each regional tourism association, to allow for networking of information; marketing plan; collective criteria to embrace all sectors and departmental interests in tourism development; private sector sales and training programs; administrative expenses associated with the subagreement—these people do a lot of work with private operators in their region in helping them prepare applications—familiarization with projects and activities. Those are a kind of cross-section.

The Chairman: I thought you had said marketing earlier. Does that contradict your other recommendation, that the marketing be left with the provinces?

Mr. Squires: No, I do not think so. We believe it is the responsibility of the province to sell Nova Scotia as a destination. However, I do not think that is going to stop, or should prohibit, me as an operator, as an association, from then following up and saying, when you do come to Nova Scotia, stay with us, or come to our area. But we think the primary responsibility is that of the provinces, destination-wise.

The Chairman: And presumably some of that marketing money you earlier referred to, the \$2.7 million, would be directed to these regional associations.

Mr. Squires: Some of it would. Again, when we talk about marketing, there are a number of trade shows that are directed, such as the American Bus Association or the National Tour Association, and other sorts of things which are specific events. Of course the province is there, but also, as independent operators, you go there to try to sell your specific product.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Monsieur Petrie, quand les dernières élections générales ont-elles eu lieu en Nouvelle-Écosse?

• 1630

Mr. Petrie: It is a good question. I have no idea.

Mr. Squires: How about November 6, 1984.

Mr. Petrie: We are too busy trying to stay alive in our own business to worry about election dates. Ask me my bank balance on that date and I could probably tell you.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): J'essayais d'établir le lien entre l'élection générale et la signature de l'entente.

Vous dites dans votre document, qui est très bien fait d'ailleurs, que l'entente a été signée le 9 novembre 1984 et que le 20 mars 1985, à la suite de l'entente initiale, la TIANS a présenté, au sujet de l'entente auxiliaire sur le tourisme entre

[Translation]

M. Squires: Certaines des associations régionales aimeraient bien avoir accès à ces fonds pour doter d'ordinateurs chaque association régionale de tourisme, ce qui nous permettrait à tous de partager l'information; établir un plan de promotion; élaborer des critères collectifs visant tous les secteurs et tous les intérêts gouvernementaux en matière de promotion du tourisme; mettre sur pied des programmes de formation et de vente pour le secteur privé; acquitter les frais d'administration liés à l'entente auxiliaire... ces gens travaillent de très près avec le secteur privé dans les diverses régions pour aider à préparer les demandes—se familiariser avec les divers projets et activités. Cela devrait suffire à vous en donner une assez bonne idée.

Le président: Un peu plus tôt vous avez parlé de promotion, me semble-t-il. Cela ne vient-il pas contredire votre autre recommandation, c'est-à-dire que la promotion soit laissée aux bons soins des provinces?

M. Squires: Non, je ne le crois pas. Nous croyons que la responsabilité de la province, c'est de faire la promotion de la Nouvelle-Écosse sur le plan touristique. Cependant, je ne crois pas que cela devrait m'empêcher, homme d'affaires et membre d'une association que je suis, de dire aux gens écoutez, lorsque vous viendrez en Nouvelle-Écosse, venez loger chez nous, venez visiter notre région. Mais nous croyons qu'il revient d'abord à la province de faire elle-même sa promotion sur le plan touristique.

Le président: Et j'imagine qu'une partie de ces fonds, de ces 2,7 millions de dollars dont vous parliez plus tôt, seraient réorientés vers ces associations régionales.

M. Squires: En partie. Encore une fois, lorsque nous parlons de promotion, il y a un bon nombre de congrès où il faut se rendre, comme la *American Bus Association* ou la *National Tour Association*, et d'autres réunions de ce genre. Il y a évidemment la province, mais en qualité d'homme d'affaires indépendant, il faut bien que je m'y rende pour vendre mon produit.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Mr. Petrie, when were the last general elections held in Nova Scotia?

M. Petrie: Bonne question. Je n'en ai aucune idée.

M. Squires: Que diriez-vous du 6 novembre 1984?

M. Petrie: On est trop occupé à essayer de se maintenir à flot dans le monde des affaires pour s'inquiéter de la date d'une élection générale. Demandez-moi combien d'argent j'avais dans mon compte de banque ce jour-là et je pourrai probablement vous le dire.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I was trying to establish a relation between the general election and the signing of the agreement.

In your document, an excellent brief, by the way, you say that the agreement was signed November 9, 1984, and that on March 20, 1985, following the agreement itself, the TIANS had the three following points of criticism concerning the

[Texte]

le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral, les trois critiques suivantes:

... the Tourist Subsidiary Agreement priority did not reflect the priorities of either the Nova Scotia Tourism Development Strategy or the Provincial Tourist Master Plan.

2. The Tourist Subsidiary Agreement was also contrary to the philosophy set out in the Nova Scotia Provincial Government Green Paper which suggested that the provincial economic strategy should become more concentrated on the development of software. B

Si ce n'est pas pour des raisons électorales que cette entente a été signée, pouvez-vous me dire pourquoi votre gouvernement a signé une telle entente, puisqu'elle ne correspond absolument pas à la philosophie de votre province et de votre association?

Mr. Petrie: No. That is about all we can say. No, we cannot.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Vous ne pouvez pas me le dire. D'accord.

Tout à l'heure, vous parliez de votre frustration lorsque vous comparez le montant qu'a reçu votre province aux montants de 21 millions de dollars qu'a reçu Terre-Neuve et de 32 millions de dollars qu'a reçu le Nouveau-Brunswick. Même s'il y avait une entente de 114 millions de dollars entre le gouvernement canadien et la Nouvelle-Écosse, il me semble que cela ne changerait pas grand-chose, puisqu'actuellement, deux ans et un quart plus tard, vous avez 3.1 millions de dollars d'engagés dans 62 projets, avec un taux de rejet de 80 p. 100. Au rythme où vont les choses, n'avez-vous pas peur de manquer de projets pour utiliser tous ces 14 millions de dollars? Le taux de rejet est très, très élevé. Est-ce dû au manque de qualité des projets, ou est-ce parce que les critères de l'entente sont à peu inacceptables pour une province comme la vôtre?

• 1635

The Chairman: Thank you, Mr. Côté.

Mr. Squires: Do you want to answer that?

Mr. Petrie: Well, I will try. I mentioned earlier that applications must prove that the particular project will have an incremental increase in international tourism. A great many of our operators in the province have difficulty in proving this will come about.

I personally know that without the professionalism of my organization, not meaning myself but my employees, my applications would probably have also been part of the 80% rejection. It is extremely difficult to prove incremental increase in international tourism, especially in a province of our size and our location.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Vous dites donc que certains programmes conçus pour faciliter le développement en région ne correspondent pas aux besoins ou à la réalité puisqu'il est presque impossible d'en bénéficier.

[Traduction]

subagrement on tourism between the provincial and federal governments:

... la priorité de l'entente auxiliaire ne tenait pas compte des priorités énoncées ni dans la stratégie de développement du tourisme de la Nouvelle-Écosse ni dans le plan-cadre provincial sur le tourisme.

2. L'entente auxiliaire était aussi contraire à la philosophie énoncée dans le Livre vert du gouvernement provincial de la Nouvelle-Écosse où il était proposé que la stratégie économique provinciale devrait se concentrer davantage sur la production de logiciels.

If this agreement was not signed for electoral reasons, could you tell me why your government signed such an agreement? Because it has absolutely nothing to do with the philosophy either of your province or of your association.

Mr. Petrie: Non. C'est à peu près tout ce que nous pouvons vous dire. Non, nous ne pouvons pas vous répondre.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): You cannot say. Okay.

Earlier on you were talking about how frustrated you got when you compared the amount your province received to the amounts of \$21 million and \$32 million received by Newfoundland and New Brunswick respectively. Even if there was a \$114 million agreement between the Canadian and Nova Scotia governments, it seems to me it would not change much because right now, two and one-quarter years later, you have \$3.1 million committed for 62 projects, with an 80% rejection rate. The way things are going, are you not afraid you will run out of projects to use that \$14 million on? The rejection rate is very, very high. Is that because the projects are poor, or is it because the agreement's criteria are sort of unacceptable for a province like yours?

Le président: Merci, monsieur Côté.

M. Squires: Vous voulez répondre?

M. Petrie: Bon, j'essaie. J'ai dit plus tôt que dans la demande il faut prouver que le projet en question fera quand même augmenter un peu le tourisme international. Dans notre province, beaucoup de nos membres trouvent que c'est presque impossible d'en faire la preuve.

Personnellement, je sais que si ce n'était de l'attitude professionnelle de mon organisme, et je ne parle pas de moi-même, mais de mes employés, mes demandes auraient probablement fait partie de ces 80 p. 100 de rejet. Il est extrêmement difficile de prouver qu'il y aura une augmentation, ne serait-ce que mineure, au niveau du tourisme international, surtout dans une province aussi petite et éloignée que la nôtre.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): So you are saying that some programs that were set up to facilitate development in the regions do not really reflect either reality or needs because it is almost impossible to get any benefit from them?

[Text]

Mr. Petrie: Well, just knowing that 80% have been rejected, I would say yes.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Seriez-vous prêt à dire que ces programmes sont conçus par des personnes qui n'ont à peu près pas de connaissances des besoins des milieux régionaux?

Mr. Squires: A lot of these people, I think, in some cases make applications without going through the pre-counselling that is recommended by DRIE as part of the application process.

I also think these people have ideas that are very, very good and have great potential for helping us to increase international market share, but perhaps do not have the education or background in knowing how to put together a proper marketing plan and to say the words that click, or the buzz-words more than anything else.

I think, as Ken alluded to earlier, that there are certain words you have to use on your application if you want to make sure it is going to be approved.

Our organization, for instance, has had almost no problem with any application we have put in, because we understand the ground rules and I suppose we understand how it works—how to play the game. I do not think the operators at large in the province know how it works.

I believe it was 14 months after the signing of the agreement before we were actually given a presentation. We are now over two years into the agreement and we only have \$3.1 million. In the early application process perhaps some of the people who did apply were not truly legitimate applicants. We have no way of knowing that.

But perhaps now that those are out of the way and people are getting to know the ground rules a little bit better we may have a higher success rate, and hopefully we will see a more equitable distribution of the funds over the remaining three years of the agreement.

• 1640

The Chairman: Thank you very much, Mr. Côté. We are just getting over the limit and there are some witnesses we—

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Une dernière question. Êtes-vous en mesure de nous dire où sont dépensés les 3.1 millions de dollars? Sont-ils dépensés autour de grandes villes comme Halifax ou dans les régions, dans les petites municipalités?

Mr. Squires: Of the \$14 million for infrastructure under the agreement, Halifax-Dartmouth is not eligible for \$10 million. So basically the money that is being spent on bricks and mortar and expansion is going out of the Halifax-Dartmouth area.

Of the \$3.1 million that has been spent so far, \$507,000 is for various government studies, we assume, although they did not give us a breakdown of what those were. They have told us only what the private sector ones are.

[Translation]

Mr. Petrie: Vous savez, à 80 p. 100 de rejet, je dirais que vous avez raison.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Would you go so far as to say that those programs are dreamed up by people who have just about no knowledge at all of the needs you have in the regions?

Mr. Squires: Je crois que beaucoup de ces gens, dans certains cas en tout cas, font une demande sans s'informer au préalable, contrairement à ce que préconise le MEIR.

Je crois aussi que ces gens ont de très bonnes idées et qu'il y a là un gros potentiel qui pourrait nous aider à accroître notre part du marché international, mais qu'ils n'ont peut-être pas, par ailleurs, soit la formation, soit l'expérience ou les connaissances voulues pour concevoir un bon plan promotionnel assorti de tous les petits mots branchés et des toutes dernières expressions dans le vent, ce qui est peut-être le principal problème.

Comme Ken l'a mentionné un peu plus tôt, je crois qu'il y a certains mots clichés qui doivent absolument se retrouver dans la demande si on veut qu'elle soit approuvée.

Par exemple, notre organisme n'a eu presque aucun problème avec sa demande parce que nous comprenons les règles du jeu et que nous savons comment tout cela fonctionne; nous savons comment jouer leur petit jeu. Je ne crois pas que la plupart de nos membres en provinces s'y entendent aussi bien.

Je crois qu'il a fallu attendre 14 mois après la signature de l'accord avant qu'on mette sur pied une séance d'information à notre intention. L'accord est signé depuis deux ans déjà et nous avons à peine récupéré quelque 3,1 millions de dollars. Peut-être qu'au tout début du programme, certaines demandes ont été faites par des intervenants qui n'avaient pas vraiment les qualités voulues. Ça, rien ne nous le prouve, cependant.

Mais peut-être ces gens-là sont-ils déjà disparus et peut-être les autres connaissent-ils un peu mieux les règles du jeu, ce qui nous donnera un taux plus élevé de succès et nous espérons bien que les fonds seront répartis plus équitablement pendant les trois dernières années de l'accord.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Côté. Nous arrivons à l'heure que nous nous étions fixé, il y a quelques témoins qui...

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): One last question. Can you tell us where the \$3.1 million are being spent? Are they being spent around big cities like Halifax or are they going out to the regions and the small municipalities?

Mr. Squires: Des 14 millions de dollars consacrés à l'infrastructure en vertu de cet accord, Halifax-Dartmouth est exclu pour 10 millions de dollars. En gros, les fonds investis dans la brique et le mortier et l'expansion sont réservés aux régions extérieures à la région Halifax-Dartmouth.

Des 3,1 millions de dollars dépensés jusqu'ici, 507,000\$ ont servi à diverses études du gouvernement, du moins nous le pensons, même s'ils ne nous en ont pas donné la ventilation. On nous a seulement dit lesquels relevaient du secteur privé.

[Texte]

Of the remaining \$2.6 million, about \$1 million of it has gone into three projects, I guess, around the province.

Mr. Petrie: This is right.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Donc, ce qui se passe en Nouvelle-Écosse est semblable à ce qui se passe au Québec et un peu partout ailleurs. On exclut Dartmouth et Halifax. Le programme est conçu de manière à ce que les petites collectivités ne puissent pas l'utiliser. Vous exposez à peu près les mêmes problèmes que ceux qu'on a au Québec, et j'imagine que ce sera la même chose à Terre-Neuve, en Saskatchewan et au Manitoba.

Merci, monsieur le président.

The Chairman: Thank you very much. Mr. James, a final question.

Mr. James: Yes, thank you, Mr. Chairman, just a quick one because I know we are running behind.

This review process really concerns me. Mr. Petrie, you twiggd my mind when you said you had professional accountants assist you or you may not have had it completed and accepted. Section 68 of the Canada-Ontario Tourism Subsidiary Agreement—I do not have the Nova Scotia one—lists all the duties and powers of the management committee. It mentions in particular that establishment of the standard project application form must be completed for each project before a review. It is complicated but this is only one part of it. In itself, it adds to this business of proving international competitiveness and a whole list of things.

It would be interesting to know or to have an assessment of it. If sometime you wanted to put it in writing and send it back to the committee, it would be important. This is just a suggestion; it is just bad-news stuff.

Establishment of an appropriate advisory committee is mentioned in the Ontario agreement. You seem to indicate this was not done in Nova Scotia. It might be interesting to see why it is not done and who is undertaking to have it not happen. Certainly in Ontario it happens.

Mr. Petrie: We would certainly like to see the evaluators of the applications be more conversant with the tourism industry. We would certainly like to see an application form that is directed at the tourism industry and not an application form as such that could be used for people manufacturing widgets or people in the forestry industry.

They are very cumbersome application forms. I never would have completed them on my own. We have had an 80% rejection. I would wonder how many of these have been thrown in the wastebasket after two or three days because an applicant could not handle it and so forgot it. There are probably hundreds of them.

[Traduction]

Des 2,6 millions de dollars qui restent, environ 1 million de dollars a servi à financer trois projets à divers endroits dans la province, me semble-t-il.

M. Petrie: C'est exact.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): So what is going on in Nova Scotia is a bit like what you get in Quebec and elsewhere. Dartmouth and Halifax are being excluded. The program is set up so that the smaller communities cannot use it. You are describing just about the same problems that we have in Quebec and I imagine it would be the same thing for Newfoundland, Saskatchewan and Manitoba.

Thank you, Mr. Chairman.

Le président: Merci beaucoup. Monsieur James, une dernière question.

M. James: Oui, merci monsieur le président, très brève, car je sais que nous ne respectons déjà plus notre horaire.

Le processus de révision m'inquiète un peu. Monsieur Pétrie, cela m'a chicoté quand vous avez dit que si des comptables professionnels ne vous avaient pas aidés, la demande n'aurait peut-être pas été remplie ni acceptée. La partie 68 de l'accord auxiliaire Canada/Ontario pour le tourisme, je n'ai pas celui de la Nouvelle-Écosse, nous donne une liste de tous les devoirs et pouvoirs du comité de gestion. On y mentionne plus particulièrement que pour chaque projet, avant révision, on doit remplir la formule normalisée de demande de projet. C'est compliqué, mais ce n'est qu'une partie de l'histoire. Cela ne fait que s'ajouter à toute cette histoire de preuve au niveau de la compétitivité au niveau international, et j'en passe toute une liste.

Il serait intéressant d'en trouver ou d'en voir une évaluation. Si jamais vous vouliez mettre tout cela par écrit pour nous le renvoyer ici, au Comité, ce serait très important. C'est une simple idée que je lance. Elle n'est pas réjouissante, mais nouvelle.

Dans l'accord avec l'Ontario, il est question de la création d'un comité consultatif approprié. Vous semblez dire que cela n'a pas été fait en Nouvelle-Écosse. Peut-être serait-il intéressant d'apprendre pourquoi cela ne s'est pas fait et qui s'est entendu pour que cela ne se fasse pas. Cela se fait certainement en Ontario.

M. Petrie: Il est sûr que nous voudrions que ceux qui évaluent les demandes connaissent beaucoup mieux l'industrie du tourisme. Il serait beaucoup mieux de nous faire remplir une formule conçue expressément pour l'industrie du tourisme plutôt que de nous imposer une formule qui pourrait tout aussi bien servir dans le secteur manufacturier ou l'industrie forestière.

Ces formules de demande sont d'une lourdeur!... Je n'en ai jamais rempli une moi-même. Nous avons eu un taux de rejet de 80 p. 100. Je me demande combien de ces demandes ont tout simplement été jetées à la poubelle après deux ou trois jours parce que c'était trop compliqué pour le demandeur et qu'il l'a oubliée là. Il y en a probablement des centaines.

[Text]

The Chairman: Mr. Tobin, you had a short question.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, just a comment in the spirit that is evidenced by my colleague who has just spoken to be helpful.

I do not know if you have a copy of the other tourism agreements for the other provinces. On the particular question of industry associations looking for dollars, under the Newfoundland agreement there are six programs. One of the particular programs built right into the agreement is called "industry organization". There is \$1 million earmarked and set to assist the industry organization, including regional organizations being set up, and it is funded 100% by the agreement.

Let me give you a copy of it. This is the kind of thing you obviously need to put in the agreement so that you are not competing for dollars with applications. In it the dollars are spelled out. You might have a look at it.

Mr. Petrie: Thank you.

Mr. Baker: Mr. Chairman, could I just ask the witness something. He was talking about key markets and everything. The tourism business from the United States, I take it from what you said, is very, very important to Nova Scotia.

• 1645

Mr. Squires: It is crucial.

Mr. Baker: If it is that important, then anything to restrict international travel would be to the detriment of the tourism industry.

Mr. Squires: Yes.

The Chairman: Thank you.

Before thanking the witnesses, I would like to just ask them to confirm that in addition to the tourism, the dollars under this agreement, there is money available for the tourism operators who fall within the jurisdiction of Enterprise Cape Breton, and that money has in fact been accessed in that route.

Are you familiar with this?

Mr. Petrie: Not having a business in Cape Breton, no, I am not.

The Chairman: There are of course negotiations that are nearing completion on a special tourism agreement, a multi-million dollar agreement for Cape Breton. For the information of the witnesses, there are those additional sources of financing.

I would like to thank the witnesses for their excellent presentation and for coming on relatively short notice.

Mr. Squires: Thank you, Mr. Chairman, for the opportunity to be here today.

[Translation]

Le président: Monsieur Tobin, vous aviez une petite question.

M. Tobin: Monsieur le président, un simple commentaire dans la même veine que celui de mon collègue, qui s'est montré si utile.

Je ne sais pas si vous avez un exemplaire des autres accords touristiques signés avec les autres provinces. Plus précisément pour cette question des associations touristiques qui cherchent des fonds, en vertu de l'accord signé avec Terre-Neuve, il y a six programmes. Un des programmes précis qu'on trouve décrit très exactement dans l'accord s'intitule: *Organisation de l'industrie*. On prévoit un fonds de 1.2 million de dollars précisément pour aider l'industrie à s'organiser. Cela comprend la création d'organismes régionaux, et le tout est financé à 100 p. 100 par le biais de cet accord.

Je vous en donne un exemplaire, si vous le voulez. C'est le genre de chose qu'il vous faut absolument faire insérer dans l'accord pour ne pas avoir à jouer ce petit jeu de la concurrence au niveau des demandes. On y précise bien la répartition des fonds. Cela pourrait peut-être vous intéresser.

M. Petrie: Merci.

M. Baker: Monsieur le président, une petite question pour le témoin, si vous le permettez. Il parlait de marchés-clés et tout le reste, j'en déduis, d'après ce qu'il a dit, que les touristes en provenance des États-Unis sont d'une importance capitale pour la Nouvelle-Ecosse.

M. Squires: C'est essentiel.

M. Baker: Si cela a une telle importance, toute restriction sur les déplacements internationaux jouerait au détriment du secteur touristique.

M. Squires: Oui.

Le président: Merci.

Avant de remercier les témoins, je voudrais leur demander de confirmer que cette entente prévoit également des fonds pour les exploitants qui relèvent de Entreprise Cap-Breton, et qu'ils ont effectivement reçu de l'argent par ce moyen.

Êtes-vous au courant?

M. Petrie: Comme je ne fais pas affaire au Cap-Breton, non, je ne suis pas au courant.

Le président: Des négociations sont actuellement en cours qui devraient aboutir prochainement à une entente spéciale pour le développement du tourisme, une entente prévoyant plusieurs millions de dollars pour le Cap-Breton. Je voulais donc que les témoins sachent qu'il y avait cette autre source de financement.

Je remercie les témoins de cet excellent exposé qu'ils nous ont fait et d'avoir bien voulu venir avec si peu de préavis.

M. Squires: Merci, monsieur le président, de nous avoir invités.

[Texte]

Mr. James: It appears to me it would be helpful to this committee if they had access to the management committee's minutes and/or record of activities for the period of time that the agreement was in place, relating to the few projects that had been ... and how many were received. It would really give you an idea of what they are doing. It might be worthwhile in our deliberations to ask the management committee in Nova Scotia to send us information from their minutes of a series of meetings and complete statistics on numbers of projects. Newfoundland might be a better example, I do not know. We have two members from there. They are not ... but they would probably start to tell us some stories.

The Chairman: Mr. Forrestall.

Mr. Forrestall: Only to the degree that there is no interfering with the confidentiality of some of those applications and what not. I do not think there would be any problem in—

The Chairman: Okay. Perhaps through the clerk we could try to get that information.

I would like to invite the witnesses from Newfoundland to come forward. Thank you for coming. Mr. Joe Bennett is the Executive Director of Hospitality Newfoundland and Labrador. Mr. Bennett does not have a written submission, but he would like to make a verbal presentation, so I would invite him to begin.

Mr. Joe Bennett (Executive Director, Hospitality Newfoundland): Thank you, Mr. Chairman.

Honourable gentlemen from Newfoundland, Mr. Baker and Mr. Tobin, it is nice to see friendly faces at the table. Honourable gentlemen, probably just as friendly on the other side, I thank you for the opportunity to come. I apologize to you for not having a written statement at this time, but my verbal presentation will be followed by a written statement forthwith upon my return home.

Unfortunately, the notice was relatively short in light of the fact that with limited staff we were making other major presentations to other departments of the federal government. I guess somebody has to suffer.

I would like to just basically give a rundown of the current Tourism Subsidy Agreement, and try to deal with the issue of delivery mechanisms, which I believe is the issue being discussed, as well as financing arrangements, etc. So I will do the best I can.

• 1650

In 1984 the signing of the Canada-Newfoundland Tourism Development Subsidiary Agreement provided a program for further development of the tourism industry in our province. The program was designed to provide financial incentives to eligible and approved projects, which established, expand, modernize and/or market tourism products, facilities and services.

The five-year agreement is designed to improve the ability of the Newfoundland tourism industry to compete more effectively in the residential, interprovincial and international tourism markets.

[Traduction]

M. James: Je pense qu'il serait utile au Comité de recevoir les comptes rendus des réunions du comité de gestion, ou le livre de ses activités pendant la période de l'entente, pour voir les quelques projets qui ont ... et combien de demandes ont été reçues. Ça nous donnerait une bonne idée de ce qu'ils font. Il serait bon que nous demandions au comité de gestion de la Nouvelle-Écosse de nous envoyer le compte rendu d'une série de réunions et les statistiques complètes concernant les projets. Terre-Neuve serait peut-être un meilleur exemple, je ne sais pas. Nous avons deux députés de la province. Ils ne sont pas ... mais ils auraient sans doute des choses à nous raconter.

Le président: Monsieur Forrestall.

M. Forrestall: Seulement dans la mesure où le caractère confidentiel des demandes sera respecté. Je ne pense pas que cela posera un problème ...

Le président: Bon. Le greffier pourra peut-être essayer d'obtenir ces renseignements.

J'invite maintenant les témoins de Terre-Neuve à venir prendre place. Merci d'être venus. M. Joe Bennett est directeur exécutif de *Hospitality Newfoundland and Labrador*. Il n'a pas de mémoire à nous lire, mais il désire faire une déclaration liminaire; je l'y invite donc.

M. Joe Bennett (directeur exécutif, Hospitality Newfoundland): Merci, monsieur le président.

Messieurs les députés, de Terre-Neuve, monsieur Baker et monsieur Tobin, cela me fait plaisir de voir des visages amis. Messieurs les députés, qui êtes sans doute aussi aimables du côté de la majorité, je vous remercie de votre invitation. Je vous prie de m'excuser pour n'avoir pas rédigé de mémoire, mais ma déclaration sera suivie d'un document que je vous ferai parvenir dès mon retour chez moi.

Malheureusement, le temps ne nous a pas suffi, car nos ressources sont limitées et nous avons d'autres importants exposés à faire devant des ministères fédéraux. Il faut donc bien qu'il y ait une victime.

Je voudrais essentiellement passer en revue l'entente auxiliaire sur le développement touristique, parler de sa mise en oeuvre, puisque c'est de cela qu'il s'agit, je crois, ainsi que des dispositions concernant le financement, etc. Je vais donc faire de mon mieux.

En 1984 a été signée l'Entente auxiliaire Canada-Terre-Neuve sur le développement touristique pour favoriser l'expansion du tourisme dans notre province. L'entente prévoyait des incitations financières pour les projets admissibles et approuvés, qui visaient à établir, accroître, moderniser et commercialiser les produits, installations et services touristiques.

L'entente quinquennale a pour objectif d'aider le secteur touristique terre-neuvien à devenir plus compétitif sur les marchés locaux, interprovinciaux et internationaux.

[Text]

The program was also designed to improve sector performance, maximize potential of human resource development and increase levels of employment, income and tourism expenditures in the province. As well, the program was to provide initiatives designed to encourage the participation of the private sector in tourism development and marketing, and to enhance the strengths and opportunities for growth of Newfoundland as a tourism destination.

I assume the question being asked here today is, is this all working? Is the program reaching its objectives? Is it being delivered in an effective manner? Is this type of funding effective, or is there a more effective way? Is the industry responding in a positive manner, or are we being looked on as a welfare industry dependent on government grants to develop itself?

I would like to focus, of course, on the current agreement, since that is where my practical knowledge is strongest. While we have knowledge of the history of tourism subsidiary agreements and the delivery systems used, it is the current and possible future agreements that are of interest to us at this time.

I would like to draw attention to the Nielsen task force report that made some interesting observations in assessing the effectiveness of Tourism Canada services and programs to the industry. In recommending options for the future role of the federal government in tourism, the Nielsen report suggested the need to eliminate duplication and overlap between the activities of the federal and provincial governments at both the domestic and international levels.

The report acknowledges improvement in this area as a result of Tourism Canada's decision to withdraw from the domestic marketing activities, but recommends the federal government should also allow the provinces to assume the major responsibility for domestic product development, the rationale being that the provinces are closer to their own product and best understand how it should be developed.

The report also suggests the federal government confine its activities to international marketing and intelligence gathering, market research, analysis and information dissemination, co-ordination of all federal programs bearing on the success of tourism, and acting as a focal point for provincial and industry contact and liaison.

We have to question some of that kind of rationale, I guess, which I will probably do in some questions and answers that will most likely follow.

The Newfoundland agreement was a \$21 million agreement that was signed in August of 1984, and it took some five months for the bureaucrats to design the criteria under which the program would be delivered. The program was broken into, as Mr. Tobin alluded to a little bit earlier with the Nova Scotia presentation, six component parts: travel generators comprising \$8.5 million; tourism incentives, \$7 million; industry organization, \$1 million; marketing, \$3.2 million; development counselling, \$0.5 million; administration, \$800,000.

[Translation]

Le programme visait également à améliorer les résultats du secteur, à maximiser le potentiel des ressources humaines et à augmenter la création d'emplois, les revenus et les dépenses touristiques dans la province. Le programme prévoyait également que seraient lancées des initiatives pour encourager le secteur privé à participer au développement et à la commercialisation du tourisme, et pour relever la position de Terre-Neuve comme destination touristique.

La question que l'on se pose ici aujourd'hui est, je pense, celle-ci: cela marche-t-il? Le programme atteint-il ses objectifs? Sa mise en oeuvre est-elle efficace? Ce mode de financement est-il efficace, ou y en a-t-il un autre qui soit meilleur? La réaction du secteur privé est-elle positive, ou sommes-nous considérés comme un secteur incapable de se développer sans les subventions du gouvernement?

Je voudrais parler essentiellement de l'entente actuelle, puisque c'est ce que je connais le mieux. Si nous sommes au courant des ententes auxiliaires et des systèmes de mise en oeuvre précédents, c'est l'entente actuelle et les éventuelles ententes à venir qui nous intéressent.

Je voudrais attirer votre attention sur le rapport du Groupe de travail Nielsen, qui a fait des observations intéressantes sur l'efficacité des services et programmes de Tourisme Canada pour le secteur privé. En présentant les options pour le rôle futur du gouvernement fédéral dans le secteur touristique, le rapport Nielsen a suggéré que l'on élimine les chevauchements entre les activités des gouvernements fédéral et provinciaux, tant sur le marché national qu'au niveau international.

Le rapport reconnaît qu'il y a déjà eu une amélioration à la suite de la décision qu'a prise Tourisme Canada de se retirer de la promotion au niveau national, mais il recommande que le gouvernement fédéral cède aux provinces la responsabilité de promouvoir leur propre produit, puisqu'elles sont les mieux placées pour le connaître et pour savoir comment le promouvoir.

Le rapport suggère également que le gouvernement fédéral se limite à la promotion à l'étranger, à la collecte des données, aux recherches de marchés, à l'analyse et à la dissémination de l'information, à la coordination des programmes fédéraux qui ont une importance pour le secteur touristique, et qu'il serve de point de contact et de liaison entre les provinces et le secteur privé.

Ce raisonnement est parfois douteux, et je pense que nous allons effectivement le mettre en question dans la discussion qui ne manquera pas de suivre.

Terre-Neuve a signé en août 1984 une entente portant sur 21 millions de dollars, et il a fallu cinq mois aux bureaucrates pour établir les critères de mise en oeuvre. Comme y a fait allusion M. Tobin tout à l'heure avec les témoins de la Nouvelle-Écosse, le programme a été divisé en six parties: les agences de voyage, pour 8,5 millions de dollars; les incitations au tourisme, pour 7 millions de dollars; l'organisation du secteur privé, 1 million de dollars; la commercialisation, 3,2 millions de dollars; les conseils sur le développement, 0,5 million de dollars; et l'administration, 800,000\$.

[Texte]

From the industry's point of view at this stage of the game, if we break the thing down into component parts, we would suggest that some components obviously are working fairly well, while other components probably need addressing in the balance of this agreement and in future agreements.

I think both levels of government were very wise to set aside within our subagreement \$1 million for industry organization, to help the industry develop itself. Historically, in Newfoundland there were three major sector associations that were relatively organized: the Hotel/Motel Association of Newfoundland, the Newfoundland Restaurant and Food Services Association, and the Newfoundland and Labrador Lounge Association. Five years ago these associations came together under an umbrella group. It became known as Hospitality Newfoundland and Labrador, which I represent.

• 1655

The money set aside was basically to help the industry association establish itself as an umbrella group to deal with issues facing the industry, as a lobby group and as a focal point for industry issues, to deliver things like training, to do studies into things like taxation, marketing, and other areas of interest to the industry. As a result of this, the association has taken on a number of major projects. Recently we made application under the Canadian Jobs Strategy Innovations Program for \$2.6 million to deliver a major job standards and certification program to the hospitality industry in Newfoundland.

We are not relying solely on the million dollars and then following the five years there will be no more tourism industry association. We do not want to give you the impression we are only going to use a million dollars and then say goodbye. We are very concerned with self-sufficiency and how we are to achieve self-sufficiency. We expect to use some of the funds to help study the issue very closely.

Under the Tourism Subsidiary Agreement, travel generators is an area posing some concern, not only to both levels of government but also to the industry itself. We think travel generators is one of the weak points in our whole tourism plant in the province of Newfoundland.

Everybody talks about beauty and all these great things, but beauty does not put any money in your pocket. People do not spend money on beauty, unless they buy film. To give you an example, I do not know how many million people visit Niagara Falls each year, but it is heavily promoted as an example in the marketing plans. Historically it was by the federal government. . . . The average stay at Niagara Falls is 15 minutes. The point is—

[Traduction]

Si l'on examine chaque élément séparément, le secteur privé est d'avis que jusqu'ici, certains ont assez bien réussi, alors que d'autres devraient probablement être réexaminés pour le temps qui reste à courir sur cette entente et les ententes futures.

Je crois que les deux paliers de gouvernement ont fait preuve d'une grande sagesse en prévoyant 1 million de dollars pour le secteur privé, pour l'aider à assurer sa propre expansion. Par le passé, il y avait à Terre-Neuve trois grandes associations relativement bien organisées: la *Hotel/Motel Association of Newfoundland*, la *Newfoundland Restaurant and Food Services Association*, et la *Newfoundland and Labrador Lounge Association*. Il y a cinq ans, ces associations se sont regroupées et ont formé un organisme cadre connu sous le nom de *Hospitality New Foundland and Labrador*, et c'est cet organisme que je représente.

Les fonds réservés devaient essentiellement servir à aider l'association à s'établir comme organisme cadre chargé de s'occuper des problèmes auxquels fait face le secteur, comme groupe de démarchage et comme point central des questions touchant le secteur, ainsi que pour offrir des services comme la formation, pour mener des études sur les questions de fiscalité, de commercialisation et d'autres domaines d'intérêt pour le secteur. C'est ainsi que l'association a entrepris un certain nombre de projets d'envergure. Nous avons récemment demandé une subvention de 2,6 millions de dollars dans le cadre du Programme de planification de l'emploi, pour mettre sur pied un important programme d'établissement des normes d'emploi et d'accréditation pour le secteur touristique de Terre-Neuve.

Nous n'avons pas l'intention de compter exclusivement sur cet argent et de disparaître au bout de cinq ans en éliminant l'association de l'industrie touristique. Nous ne voudrions pas vous donner l'impression que nous voulons simplement profiter du million de dollars, puis vous tirer notre révérence. Nous sommes très intéressés à devenir autonomes et à trouver les moyens de réaliser cet objectif. C'est pourquoi nous prévoyons utiliser une partie des fonds pour étudier de très près cette question.

En vertu de l'entente auxiliaire sur le tourisme, un des principaux problèmes, non seulement pour les deux paliers de gouvernement, mais aussi pour le secteur lui-même, est celui des incitatifs au voyage. A notre avis, les incitatifs au voyage sont un des points faibles de l'industrie touristique de Terre-Neuve.

Tout le monde parle de la beauté et de toutes sortes de choses extraordinaires, mais ce n'est pas la beauté qui vous met de l'argent dans les poches. Les gens ne dépensent pas de l'argent pour la beauté, à moins d'acheter des pellicules. Je vais vous donner un exemple. Je ne sais pas combien de millions de touristes visitent les chutes Niagara chaque année, mais c'est un exemple qu'on invoque sans cesse dans les plans de commercialisation. Anciennement, c'était le gouvernement fédéral. . . . Une visite moyenne des chutes Niagara dure 15 minutes. Cela veut dire . . .

[Text]

Mr. Forrestall: It has gone all the way up to 18 now.

Mr. Bennett: It has gone up to 18 now. That is good. Time changes.

If you come to Newfoundland for beauty, scenery or clean beaches, after you spend your 15 or 18 minutes, what do you do then? This is where travel generators come in. You have to create an environment within our province which will give the pure tourist something to do.

I guess historical funding problems with the whole tourism industry in Canada, with banks and all other lending institutions . . . We have a very limited peak season to attract people to travel generators. We are looking at a maximum 12-week season. It becomes very difficult to finance major travel generators.

I guess you are caught between a rock and a hard place. You have to market to create traffic, to bring people into the province, to do things and spend their money, but we do not have money to develop the travel generators to bring the people into the province for which the marketing can be effective. So there is a very fine balance in what we are trying to do through the agreement.

Consequently, the travel generator section of the Tourism Subsidiary Agreement . . . That \$8.5 million, is not being spent. Governments at both levels are trying to encourage operators and private entrepreneurs to leverage this agreement with private money to develop travel generators. There are only one or two of them really on the books at the moment.

Tourism incentives are not only over-used but over-abused. It is over-abused from the point that if you couple this subsidiary agreement with the previous subsidiary agreement, which was really delivered locally . . . For example, an hotelier did all his maintenance under the old agreement under tourism incentives. Because he got all this grant money—what I call welfare money; it was pure grant—he did not do any maintenance. He did not plow it back into his own business until the next subsidiary agreement came along and he made another application. He is doing his maintenance again. His maintenance program is once every five years.

• 1700

The Tourism Incentives Program also created animosities within the industry for the simple reason that it gave way for unfair influences from a political level and it left too much subject to interpretation, in terms of what a good project or bad project, or a good operator or bad operator, was defined as. The facts of the matter were not sufficiently dealt with.

I think Mr. Baker said that it also created unfair competition in some ways, because you could have an operator in the community who took advantage of the subsidiary agreement and when his neighbour made an application, they would say

[Translation]

M. Forrestall: Maintenant, c'est monté jusqu'à 18 minutes.

M. Bennett: Jusqu'à 18 minutes. C'est bien. Les temps changent.

Si vous visitez Terre-Neuve pour sa beauté, ses paysages ou ses plages propres, que faites-vous une fois que vous y avez consacré vos 15 ou 18 minutes? C'est là que les incitatifs au voyage entrent en jeu. Nous devons créer à Terre-Neuve un milieu où le simple touriste trouvera des choses à faire.

J'imagine que les problèmes qui existent depuis toujours au niveau du financement de l'industrie touristique canadienne, les obstacles que dressent les banques et les autres institutions de prêt . . . La saison de pointe est très limitée pour attirer les gens avec des incitatifs au voyage. Au plus, elle peut durer jusqu'à 12 semaines, ce qui rend très difficile le financement d'importants incitatifs.

En fait, nous sommes pris entre deux feux. D'une part, il faut faire de la commercialisation pour s'attirer un marché, pour inciter les touristes à visiter notre province, à y entreprendre des activités et à y dépenser leur argent, mais d'autre part, nous n'avons pas l'argent nécessaire pour créer des incitatifs au voyage et encourager des touristes à visiter notre province. Il y a un équilibre très précaire à réaliser par l'intermédiaire de cette entente.

Par conséquent, l'article de l'entente auxiliaire sur le tourisme portant sur les incitatifs . . . Les 8,5 millions de dollars ne seront pas dépensés. Les deux paliers de gouvernement essaient d'encourager les entrepreneurs privés à contribuer à leur tour des fonds privés pour créer des incitatifs au voyage. En ce moment, il n'y en a qu'un ou deux d'officiels.

Les incitatifs au tourisme sont non seulement utilisés à l'excès, mais aussi trop souvent utilisés à mauvais escient. Si l'on réunit la présente entente auxiliaire à l'entente précédente, qui avait en fait été exécutée localement . . . Par exemple, en vertu de l'ancienne entente, un hôtelier faisait faire tous ses travaux d'entretien avec l'argent devant servir aux incitatifs au tourisme. Comme il recevait tout cet argent—que j'appelle d'ailleurs de l'assistance sociale; c'était une subvention pure et simple—il ne faisait pas faire d'entretien. Il ne réinvestissait l'argent dans sa propre entreprise qu'au moment où l'entente auxiliaire suivante était adoptée, et à ce moment-là, il présentait une autre demande. Il recommençait à faire faire son entretien. Son programme d'entretien était ainsi renouvelable aux cinq ans.

Le Programme d'incitatifs au tourisme a également causé de l'animosité dans le secteur pour la simple raison qu'il était soumis à des influences politiques indues et qu'il causait des problèmes d'interprétation lorsqu'il fallait définir ce qu'était un bon projet par opposition à un mauvais projet, ou encore un bon entrepreneur par opposition à un mauvais. On ne s'occupait pas suffisamment des simples faits.

Je pense que M. Baker a également indiqué que, de certaines manières, ce programme donnait lieu à une concurrence déloyale, parce qu'un entrepreneur local pouvait ainsi profiter de l'entente auxiliaire, tandis que son voisin, présentant lui

[Texte]

no to him because they already put one next door. So you have obviously created an unfair competition scenario which is not really healthy in the province where there is an underdeveloped tourism plant.

The marketing effort is one of the success stories about money being spent wisely and that is bearing fruit. But it is only \$3.2 million over 5 years, and I would suspect that Labatt's Brewery spends more money marketing beer in Newfoundland in 1 year than the subsidiary agreement will allow to be spent over 5 years, so the marketing dollars are on the low side.

The Province of Newfoundland and the Government of Canada saw that Newfoundland was reaching out for a marketplace other than Ontario. Ontario represents 40% of our tourism traffic in the summer, so they started to reach into the northeast United States, which was our biggest market potential. Since we are an end-of-the-line destination and we are not an easy place to get to, although we are a hard place to leave, we had to deal with upscale market and our best potential was in the northeast United States. We also had to maintain the Ontario marketplace.

Our ministry made representation at federal-provincial meetings on numbers of occasions that federal money from the subsidiary agreement, as well as provincial money, should be used not only to develop the new markets in the northeast United States, but to further develop the markets in Ontario for Newfoundland as a destination. However, I think what basically came out was that Newfoundland money is being spent in Ontario and the Government of Canada's money is being spent in the northeast United States.

In one sense, it goes back to what Mr. Nielsen said, that we should co-operate at the government level and spend the money wisely. I do not care whose money is spent in the northeast United States or whose money is spent in Ontario, as long as the total is being spent effectively. I think we have to start growing up in the country and saying that it is our industry, not my industry or your industry, but our industry, and we have to balance the amount of moneys that are available in all the various programs and make them effective for the industry.

Another sore point with our industry association is the development counselling program. The Tourism Subsidiary Agreement is about two and a half years old or so and there was \$.5 million in that subsidiary agreement to hire a development counsellor for a development counselling program, in which they could go out and help those in the industry who are not terribly wise on developing marketing plans or not really keen on being good managers and keeping good books.

The problems in Newfoundland are no different from the problems in northern New Brunswick, northern Ontario or northern Quebec. We are not southern Ontario, nor do we

[Traduction]

aussi une demande, pouvait se la voir refuser, étant donné qu'une subvention avait déjà été accordée au premier. De là la concurrence déloyale, situation qui est peu souhaitable dans une province où le tourisme est un secteur encore mal exploité.

Les efforts de commercialisation sont une des réussites où l'argent dépensé sagement a porté fruits. Mais le budget n'est que de 3,2 millions de dollars sur cinq ans. J'ai l'impression qu'en un an, la Brasserie Labatt dépense plus d'argent pour vendre sa bière à Terre-Neuve qu'il n'en sera dépensé au cours de cinq ans en vertu de l'entente auxiliaire, car le budget de commercialisation est plutôt faible.

Le gouvernement de Terre-Neuve et le gouvernement canadien se sont aperçus que cette province cherchait à atteindre un marché autre que l'Ontario. L'été, l'Ontario représente 40 p. 100 du tourisme, et c'est pourquoi la province de Terre-Neuve a décidé d'aller chercher les touristes dans le Nord-Est des États-Unis, qui est notre plus gros marché éventuel. Comme Terre-Neuve est une destination finale, et qu'il n'est pas facile de s'y rendre, et bien plus difficile de la quitter, nous devons aller chercher un marché de touristes plutôt aisés, et notre meilleure chance de réussir était de les trouver dans le Nord-Est des États-Unis. Sans compter qu'il fallait également maintenir le marché ontarien.

Notre ministère a exercé à maintes reprises des pressions au cours de rencontres fédérales-provinciales, demandant que les parties fédérale et provinciale des subventions accordées en vertu de l'entente auxiliaire servent non seulement à créer de nouveaux marchés dans le Nord-Est des États-Unis, mais à exploiter plus à fond les marchés ontariens pour le tourisme à Terre-Neuve. Toutefois, il est ressorti de ces rencontres que l'argent destiné à Terre-Neuve était dépensé en Ontario et que l'argent du gouvernement fédéral était utilisé dans le Nord-Est des États-Unis.

D'une manière, cela revient à ce que disait M. Nielsen, à savoir que les divers paliers de gouvernement doivent faire preuve de collaboration et dépenser sagement leur argent. Peu m'importe qui dépense son argent dans le Nord-Est des États-Unis et qui le dépense en Ontario, tant que le tout est dépensé de façon efficace. À mon avis, le Canada doit faire preuve de maturité et reconnaître que l'industrie touristique relève de tout le pays, et non pas d'une province ou de l'autre, et équilibrer ainsi la répartition des fonds entre les divers programmes afin de les administrer de la manière la plus avantageuse pour le secteur touristique.

Une autre bête noire pour notre association est le programme de conseils au développement. L'entente auxiliaire sur le tourisme a maintenant environ deux ans et demi, et son budget comprenait un demi-million de dollars pour l'embauche d'un conseiller au développement qui devait mettre sur pied un programme de conseils au développement qui aiderait les éléments du secteur qui ne savent pas trop comment élaborer des plans de commercialisation, qui ne sont pas particulièrement bons gestionnaires, ou encore qui ne savent pas tenir correctement leurs livres.

Les problèmes de Terre-Neuve sont les mêmes que ceux du Nord du Nouveau-Brunswick, du Nord de l'Ontario ou du Nord du Québec. Nous ne sommes pas le Sud de l'Ontario, et

[Text]

want to be southern Ontario, with all due respects to my friends from southern Ontario, but it took them two and a half years to hire the development counsellors to deliver that service to the industry in Newfoundland, and that is too long.

That is terrible bureaucracy which is tied up with some hocus-pocus budget system that puts it off until next year. The money is in the subsidiary agreement and we think it should have been spent. Now they have to try to do a five-year program in two and half years, and I do not think they can be effective because they really have to focus themselves in a much more limited service area than they would have if they used a full five years and the required administration.

• 1705

In Newfoundland the agreement is managed by a federal-provincial management committee, and from our point of view we have a good working relationship with the management committee, but our board of directors on a number of occasions has said the only problem they find is that where we are dealing with tourism incentives, you create this controversy but pitting one operator against another.

The beauty of it all was that in one community in Newfoundland, there was a motel that was marginal, let us say, and was under good management and the guy was very cognizant of what he was doing—he was working hard—and there was another hotel that had gone out of business some years previous.

The management committee in their wisdom provided enough funds so that a new operator could come in and open up the second hotel, and now the two of them are going to go out of business, and that is not good.

Was it because of politics or undue influence? It could be from a bishop or a mayor or an MHA or an MP. I am not saying where the politics is coming from, but sometimes because of this discretion that they have, it creates problems that will probably put a good operator out of business and a bad operator out of business at the same time. We think this is not fair.

Another problem with that particular program is we thought, and have suggested to them, that if there was an industry representative sitting on the committee in a non-voting capacity, only in an advisory capacity because it is not our funds—well, it is our funds indirectly but the fact is that it is a federal-provincial agreement—but if we were there in a non-voting capacity and an advisory capacity similar to the situation where intergovernmental affairs sits on the committee in an advisory capacity, I think so should industry sit on the committee in an advisory capacity.

Now, I understand the problems with confidentiality because we do not sit on bank boards to deal with bank applications for funding of private enterprise either, but if you are looking here, we are dealing with public money coupled

[Translation]

nous ne cherchons pas à le devenir, sans vouloir offenser mes amis de cette région. Il a fallu deux ans et demi pour embaucher des conseillers en développement pour aider le secteur touristique de Terre-Neuve, et à mon avis, c'est trop long.

C'est à cause d'une bureaucratie excessivement lourde, empêtrée dans un système budgétaire complètement farfelu qui remet tout à l'an prochain. L'argent est prévu dans l'entente auxiliaire, et à notre avis, il faudrait le dépenser. Maintenant, il faudra mener à bien un programme de cinq ans en deux ans et demi, et je doute qu'il soit efficace, parce qu'il va falloir offrir des services beaucoup plus limités qu'ils ne l'auraient été si l'on avait pu disposer des cinq années entières et des services administratifs pertinents.

À Terre-Neuve, l'entente est administrée par un comité de gestion fédéral-provincial avec lequel nous estimons avoir établi de bonnes relations de travail. Cependant, à plusieurs reprises, notre conseil d'administration a soutenu que le seul problème est le fait qu'en utilisant des incitatifs au tourisme, on oppose un organisateur à un autre.

Ce qui est extraordinaire dans ce système, c'est que dans une localité de Terre-Neuve, il y avait un motel qui faisait des affaires marginales, mais qui était bien administré par un type qui savait très bien ce qu'il faisait—il travaillait très fort. Il y avait aussi un autre hôtel qui avait fait faillite quelques années auparavant.

Le comité de gestion, dans sa sagesse, a débloqué suffisamment d'argent pour qu'un nouvel entrepreneur puisse ouvrir le second hôtel, et aujourd'hui, les deux sont sur le point de faire faillite, ce qui est très mauvais.

Était-ce à cause d'une question de politique ou d'une influence induite? La décision a peut-être été prise à la demande d'un évêque, d'un maire ou d'un député provincial ou fédéral. Je ne cherche pas à pointer le coupable du doigt, mais il arrive parfois, à cause de leurs pouvoirs discrétionnaires, que les membres du comité de gestion créent des problèmes pour un bon entrepreneur qui risquent de lui faire faire faillite en même temps qu'un mauvais entrepreneur. À notre avis, c'est injuste.

Il y a un autre problème au niveau de ce programme particulier. Nous leur en avons d'ailleurs déjà parlé. Il devrait y avoir un représentant du secteur au sein du comité, qui n'aurait pas droit de vote, mais qui serait là seulement à titre de conseiller, car, après tout, ce ne sont pas nos fonds—en fait, ce sont indirectement nos fonds, mais il s'agit d'une entente fédérale-provinciale—mais nous devrions être représentés au sein du comité sans droit de vote, à titre consultatif, comme c'est le cas pour le secteur des affaires intergouvernementales, qui est représenté au sein du comité à titre consultatif.

Je comprends évidemment les problèmes de confidentialité. Après tout, nous ne siégeons pas au sein des conseils d'administration des banques pour étudier les demandes de financement d'entreprises privées. Mais dans ce cas-ci, il s'agit de fonds

[Texte]

with some private money; also, people are looking at developing things like that.

If we were there in an advisory capacity, we could perhaps counter political influence with pressure of our own in the reverse and say that you cannot do this for the simple reason that you are going to put another guy out of business, which is not fair. Or we could probably bring public pressure to bear from time to time if it was warranted.

But what we are saying is that in a counselling role from industry, from a neutral person in industry, such as myself—I do not own an establishment, I work for the industry—and so therefore if we sat there in an advisory capacity, we could perhaps overcome some of those kinds of shortcomings.

From a marketing point of view, we would like to see the federal government continue their international marketing as far as Newfoundland is concerned.

We would also like to see them use some discretion in our marketplace because you might say we are part of Atlantic Canada but from a tourism point of view, we are trying to separate ourselves from the rest of Atlantic Canada for the simple reason that we are a distinct culture and lifestyle unique unto ourselves, much like Saint Pierre, but we would like to use some federal money to help us market ourselves in Ontario and of course the rest of Atlantic Canada. But we would like to see continuing and improved marketing and more money spent in the northeast United States.

We would also like to not see the advertising of Atlantic Canada as Atlantic Canada, because if I was a buyer in the United States looking at Atlantic Canada as Atlantic Canada and I went to Nova Scotia, then I would say to myself that I had seen Nova Scotia; Newfoundland must be the same. Well, it is not the same, nor should it be the same.

We would like to see the marketing effort more product specific. We would like to see it a market match. For example, the hunting and fishing industry in Newfoundland is probably some of the best hunting and fishing on the whole eastern region of Canada and if we are going to get into the hunting and fishing market, advertising packages should be derived for the hunting and fishing market. You cannot run a salmon and a Mountie and a moose and a highway and a campground all into one ad and say it is exciting, because you have just played to about 15 different audiences in a 10-second ad. There is the controversy on the federal government ad with a nurse running around doing something, whatever that had to do with running. I guess that is where the criticism came in. Our cities have to be marketed because you are dealing with a different marketplace than hunting and fishing, and so on and so on.

• 1710

[Traduction]

publics et privés, et les gens cherchent à mettre sur pied des projets de ce genre.

Si nous pouvions participer aux délibérations du comité à titre consultatif, nous pourrions sans doute contrer les influences politiques avec nos propres pressions et expliquer aux membres du comité qu'ils ne peuvent pas prendre telle ou telle décision pour la simple raison que cela risque de faire faillite à un pauvre type, ce qui serait injuste. Ou encore, nous pourrions de temps en temps inciter le public à exercer suffisamment de pressions.

Mais ce que nous voulons dire, c'est que si le secteur pouvait être représenté à titre consultatif, par quelqu'un de neutre, comme moi-même—après tout, je ne suis pas propriétaire d'un établissement quelconque, je travaille pour le secteur—nous pourrions ainsi contourner certains des obstacles.

Sur le plan de la commercialisation, nous voudrions que le gouvernement fédéral poursuive sa campagne internationale pour Terre-Neuve.

Nous voudrions également que le gouvernement fasse preuve de discernement à cet égard, car, si nous faisons partie des provinces Maritimes, du point de vue touristique, nous préférons nous distinguer des autres provinces, simplement parce que notre culture et notre mode de vie sont propres à nous, un peu comme Saint-Pierre, mais nous voudrions pouvoir profiter des fonds du gouvernement fédéral pour attirer les touristes de l'Ontario et, évidemment, des autres provinces Maritimes. Mais il faudrait aussi poursuivre et améliorer la commercialisation et dépenser plus d'argent à cet égard dans le Nord-Est des États-Unis.

Nous voudrions aussi que la publicité entourant les provinces Maritimes ne soit plus présentée sous cet angle. Si j'étais un acheteur américain de forfaits touristiques dans les provinces Maritimes, et que je me rendais en Nouvelle-Écosse, je me dirais, après avoir vu la Nouvelle-Écosse, que Terre-Neuve doit être très semblable. Eh bien, c'est faux.

Il faudrait que les campagnes publicitaires soient axées sur des éléments spécifiques. Il faudrait que le marché soit axé sur divers éléments. Par exemple, la chasse et la pêche à Terre-Neuve sont sans doute parmi les meilleurs de l'Est du Canada. Donc, si nous voulons attirer les chasseurs et les pêcheurs, il faudrait que nos campagnes publicitaires soient axées sur eux. On ne peut pas montrer un saumon, un gendarme, un orignal, une autoroute et un terrain de camping dans la même annonce et dire que c'est excitant, car ce serait essayer d'atteindre une quinzaine d'auditoires différents dans une annonce de dix secondes. Il y a eu toute une controverse entourant l'annonce du gouvernement fédéral où une infirmière faisait je ne sais trop quoi, sans que personne ne sache ce que cela avait à voir avec le tourisme. C'est cela qui avait soulevé toutes les critiques. Il faut vendre nos villes parce qu'elles touchent un marché différent que celui de la chasse et de la pêche, etc., etc.

So this is the kind of product market match we would like to see in the marketing effort. We would like to see the federal and provincial governments and even the municipal govern-

C'est ce genre de liens entre le produit et le marché que nous cherchons à établir dans nos campagnes de commercialisation. Il faudrait que le gouvernement fédéral, la province, et même

[Text]

ments, co-operating in their marketing effort. I cannot see one going off on a tangent, spending one boodle of money at cross-purposes with another. That does not make any sense to anybody and you are not getting your best bang for your buck.

I think some real good consultation should take place with the industry and with both levels of government.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Bennett, if I may, sir, are you finished?

Mr. Bennett: Sure.

The Acting Chairman (Mr. James): Probably the members would like to put some questions and maybe some of your presentation will come out that way. The meeting was planned until 5.30 p.m., but we will go past that. I would just suggest if you would like to answer questions that maybe you could kind of summarize fairly soon, if that is okay.

You can use all your time in your presentation, but I think members would like to have some questions.

Mr. Bennett: Yes, and I would like to answer some of the members' questions.

We think we have a good working relationship. We have worked hard on developing a working relationship with the Management Committee and I think that is important. I think when you are dealing with funds of this nature you have to do that and you have to be able to let your feelings be known. You win some battles, you lose some battles, but that is the name of the game.

Overall, some of the programs are working very well and some of the programs are not working well at all. In these programs one thing I criticized was that the program of incentives is almost designed to be universally applicable but it is not adapted that way. I will give you one more example and then I will close off and answer any of your questions.

There was a free-standing restaurant under construction in the capital city that received a grant from the Tourism Subsidiary Agreement. Less than a quarter of a mile away, there was another entrepreneur who wanted to construct a free-standing restaurant in his existing building. One building was maybe 75 years older than another. I suppose if they were in Alberta they would be major historic sites, but in Newfoundland they are not considered major historic sites. However, one got funding and the other did not. One employed 50 people or 40 people and the one that did not get funding would employ 135 people, new jobs. So you see the imbalance it creates.

I will just leave it at that. If I was a free-standing lounge, it is carte blanche no, even though I might be in rural Newfoundland and the only focal point for the whole community. If I want to upgrade a property it is no because I am a lounge, but if I had a lounge in a hotel I could qualify. So you see that kind of a program creates an awful lot of problems for our industry. Thank you.

[Translation]

les municipalités, collaborent à cet effort. Il ne faudrait pas qu'un de ces paliers de gouvernement parte tout seul de son côté pour dépenser des sommes faramineuses qui risquent de freiner les efforts des autres. Cela n'a de sens pour personne et ne permet pas d'obtenir le meilleur rendement pour son argent.

Il faudrait entreprendre de très bonnes consultations avec le secteur et les deux paliers de gouvernement.

Le président suppléant (M. James): Excusez-moi, monsieur Bennett, avez-vous terminé?

M. Bennett: Bien sûr.

Le président suppléant (M. James): Je crois que les membres du Comité voudraient vous poser certaines questions, et vous pourriez peut-être terminer votre exposé en y répondant. La séance devait se terminer à 17h 30, mais nous pourrions dépasser l'heure. Je vous signale simplement que si vous désirez répondre à des questions, vous devriez peut-être terminer bientôt votre exposé.

Vous pouvez prendre toute la période pour faire votre exposé, mais je crois que les députés voudraient vous poser des questions.

M. Bennett: Oui, et j'aimerais bien répondre à leurs questions.

Nous croyons avoir établi de bonnes relations de travail avec le comité de gestion. Nous y avons travaillé fort, et je trouve que c'est important. Lorsqu'il s'agit de fonds de cette importance, il est nécessaire d'établir de bonnes relations de travail afin de pouvoir communiquer honnêtement ses réactions. Parfois, on gagnera des batailles, parfois on les perdra, mais cela fait partie du jeu.

En général, certains des programmes fonctionnent très bien, tandis que d'autres ne fonctionnent pas du tout. Je vais, entre autres, critiquer le fait que, si la conception du programme des incitatifs était telle qu'ils pouvaient s'appliquer de façon universelle, ce n'était pas ce qui se passait effectivement. Je vais vous donner un dernier exemple; ensuite, je terminerai, pour répondre à vos questions.

Un restaurant était en construction dans la capitale grâce à une subvention accordée en vertu de l'entente auxiliaire sur le tourisme. À moins d'un quart de mille, un autre entrepreneur voulait construire un autre restaurant du même type dans un immeuble existant. Un immeuble avait peut-être 75 ans de plus que l'autre. Je suppose que s'ils étaient situés en Alberta, ce serait d'importants sites historiques, mais à Terre-Neuve, ce n'est pas le cas. Toutefois, l'un d'eux a obtenu une subvention, mais l'autre pas. Celui qui a obtenu la subvention a engagé 40 ou 50 personnes, tandis que l'autre, qui n'a pas obtenu de subvention, en aurait employé 135, créant ainsi autant de nouveaux emplois. Vous voyez le déséquilibre que cela a créé.

Je vais m'en tenir à cela. Si je décidais d'ouvrir un bar autonome, j'aurais toute liberté de le faire, même si je décidais de le faire dans une région rurale de Terre-Neuve et que j'étais le point central de toute la localité. Par contre, si je décidais de moderniser une propriété existante pour en faire un bar, on me le refuserait, mais si ce bar se trouvait dans un hôtel, ma demande serait acceptée. Comme vous le voyez, ce genre de

[Texte]

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you very much, Mr. Bennett. It was an excellent brief and information. Would members like to ask questions? Mr. Tobin.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I would join you in congratulating Mr. Bennett on a very interesting presentation. There are a number of questions I would like to cover.

Mr. Bennett, I kind of got mixed signals in listening to what you were telling us on the whole question of grants versus loans in providing incentives for facility development in Newfoundland. You talked on the one hand of the welfare sort of system that has been built into the tourism industry. You talked about some discrepancies in who gets and who does not get loans; I want to come back to that later as a separate question, so if you would reserve comment on that for now I would appreciate it.

• 1715

But on this whole question of grants versus loans, clearly we have heard from Nova Scotia that they want a loan-based program versus a grant-based program; what would be the position of your association?

Mr. Bennett: Right now we have an underdeveloped plant. We are much more underdeveloped than the province of Nova Scotia at this point in time. I would give you an example of that: the provinces of Atlantic Canada were looking at putting in a grading system for the accommodations industry. Newfoundland looked at that very, very closely because it is a unique marketing opportunity. And we shied away from it as a province, as an industry. Our recommendation to the province was that we would not participate in an Atlantic Canada grading system for the simple reason that we would be at an unfair disadvantage too long, up front, for the simple reason that our plant was so underdeveloped.

The province of Nova Scotia has entered into a very competitive phase, I guess, and they want to see a system of loans as opposed to grants. And we at our board table have mixed signals coming in from our industry; we have operators who would not apply for a grant if it meant chopping off their right arm. I posed the welfare thing as a question, not as a signal—are we being looked at that way? Some operators think it is a grant, that it is welfare and they do not want it. But if it was an interest buy-down arrangement, or if it was a guaranteed loan at a bank, or if it was some other creative-funding mechanism, they would perhaps apply.

However, a fellow upon the northern peninsula would say: look, I do not have enough traffic to plow back into my own business, and if the government wants to develop this region of our province they should help me through a grant system.

[Traduction]

programme créé énormément de problèmes pour notre secteur. Merci.

Le président suppléant (M. James): Merci beaucoup, monsieur Bennett. C'était là un excellent mémoire, très instructif. Les membres du Comité voudraient-ils poser des questions? Monsieur Tobin.

M. Tobin: Monsieur le président, je me joins à vous pour féliciter M. Bennett pour son intéressant exposé. J'aimerais lui poser plusieurs questions.

Monsieur Bennett, j'ai eu des impressions contradictoires en vous entendant parler de toute la question des subventions, par opposition aux prêts, pour inciter les entrepreneurs à ouvrir des établissements à Terre-Neuve. Vous avez parlé d'une part de l'espèce de système d'assistance sociale qui s'est créé au sein de l'industrie touristique. Vous avez parlé des divergences entre ceux qui obtiennent des prêts et ceux qui n'en obtiennent pas; j'aimerais y revenir tout à l'heure et vous poser une question distincte; alors, je vous prie d'attendre à tout à l'heure pour en parler.

Mais en ce qui concerne toute la question des subventions par opposition aux prêts, la Nouvelle-Écosse nous a indiqué clairement qu'elle préfère avoir un programme de prêts plutôt qu'un programme de subventions; qu'est-ce que votre association préférerait?

M. Bennett: En ce moment, notre programme n'est pas très développé. Il l'est beaucoup moins que celui de la Nouvelle-Écosse. Je vais vous donner un exemple: les provinces Maritimes envisageaient la possibilité d'établir un système de cotes pour le secteur hôtelier. Terre-Neuve a envisagé la possibilité très sérieusement, parce que cela représentait une possibilité de commercialisation toute spéciale. La province et le secteur ont finalement décidé de ne pas se lancer. Nous avons recommandé à la province de ne pas participer à un système de cotes pour les provinces Maritimes pour la simple raison que cela nous désavantagerait trop longtemps, du fait que notre plan est encore si peu développé.

Je suppose que la Nouvelle-Écosse en est à une étape particulièrement compétitive, et c'est pour cela que cette province préférerait un système de prêts plutôt qu'un système de subventions. Au conseil d'administration, nous recevons des réactions contradictoires du secteur touristique. Certains entrepreneurs ne demanderaient pas de subventions si leur vie en dépendait. J'ai mentionné l'assistance sociale plus comme question que comme fait—je voulais savoir si c'est bien comme cela que l'on nous perçoit. Certains entrepreneurs s'imaginent qu'une subvention n'est ni plus ni moins qu'une assistance sociale, et ils n'en veulent pas. Mais s'il s'agissait d'un prêt en régime de rachat d'intérêt, ou d'un prêt garanti auprès d'une banque, ou encore d'un autre mécanisme de financement novateur, ils présenteraient sans doute une demande.

Toutefois, il peut y avoir des gens dans la péninsule du Nord qui disent: écoutez, je n'ai pas suffisamment de clientèle pour réinvestir l'argent dans ma propre entreprise; alors, si le

[Text]

I do not care how it is developed, Mr. Tobin, as long as it is developed.

Mr. Tobin: Well, Joe, I thank you for that answer, but I think you would recognize you have left us as curious about what is the preferred route after your answer as we were before.

You talk about travel generators and a budget of \$8.5 million; you said most of that is not going to be taken up. I understood that under that particular section of the program a convention facility in St. John's was supposed to be one of the main spin-offs. I know you are familiar with Marble Mountain, which is the one of the few year-round tourism facilities that could be developed; it has been looking for dollars as well. Why are we not seeing money going toward those kinds of projects? Certainly Marble Mountain would be a generator.

Mr. Bennett: Well, yes, the Marble Mountain study, which was completed and done . . . the government of Newfoundland wanted to see a four-season establishment at the base of Marble Mountain in the Humber valley. The reason why it did not go is because it was not economically viable; it would not fly in the long term. The reason for that is it was too close to the city of Corner Brook. Basically, what it would have done was, again, created this thing—if they had put it there it would have stolen business away from the city of Corner Brook. And then again, you are 10 minutes from the city of Corner Brook; you have the best ski facilities in eastern Canada and you are 10 minutes away from a major city.

Mr. Tobin: Mr. Bennett, do you share that view, when in fact there are plane-loads of people going every weekend from St. John's to Marble Mountain, and from outside the province to Marble Mountain, to ski and stay in hotels in Corner Brook? That seems to me to be an incredibly short-sighted view, that if you develop a facility and a snack bar at the base of a mountain you are going to take away business from the restaurant down on West Street, when in fact during the winter months it is even now generating a substantial amount of traffic that otherwise would not exist. I am frustrated that the \$8.5 million is there and is not being taken up.

Mr. Bennett: So are we.

Mr. Tobin: Well, let me ask you about another area that is important to me. You talked about political influence in the decision-making process. I think, for the record, Mr. Chairman, he is talking about political influence over the years, period—under governments of whatever stripes. I am not being partisan, Mr. Chairman.

[Translation]

gouvernement veut exploiter cette région de notre province, il devrait m'aider en établissant un système de subventions.

Peu m'importe comment notre région est exploitée, monsieur Tobin, tant qu'on l'exploite.

M. Tobin: Eh bien, je vous remercie de cette réponse, Joe, mais vous devez reconnaître qu'après votre réponse, nous ne savons pas plus qu'avant ce qui serait la solution préférable.

Vous avez parlé d'incitatifs au voyage, et d'un budget de 8,5 millions de dollars. Vous disiez que la majeure partie de ce budget ne sera pas utilisé. J'ai cru comprendre qu'en vertu de ce chapitre particulier du programme, un des principaux projets de construction devait être un centre des congrès à Saint-Jean. Vous connaissez certainement *Marble Mountain*, qui est un des seuls sites touristiques que l'on pourrait exploiter à longue vue d'année. C'est un projet qui a également besoin de financement. Pourquoi ne met-on pas plus d'argent dans ce genre de projets? Il me semble que *Marble Mountain* serait un excellent incitatif au tourisme.

M. Bennett: Eh bien oui, l'étude sur *Marble Mountain*, qui a été achevée . . . Le gouvernement de Terre-Neuve voulait que *Marble Mountain*, dans la vallée de Humber, soit un site qui fonctionne toute l'année. Si ça n'a pas marché, c'est que le projet n'était pas économiquement viable. A long terme, il aurait échoué. Le problème était que *Marble Mountain* était situé trop près de la ville de Corner Brook et que cela aurait posé le même problème—en d'autres termes, si *Marble Mountain* s'était installé là, cela aurait enlevé à Corner Brook une partie de ses affaires. Et pourtant, ça aurait été situé à 10 minutes de la ville de Corner Brook; les meilleures installations de ski de l'Est du pays auraient été à 10 minutes d'une grande ville.

M. Tobin: Êtes-vous vraiment de cet avis, monsieur Bennett, malgré le fait que chaque fin de semaine, des gens remplissent des avions en partance de Saint-Jean ou de l'extérieur de la province pour se rendre à *Marble Mountain* y faire du ski et loger dans les hôtels de Corner Brook? C'est un incroyable manque de perspicacité, à mon avis, que de s'imaginer qu'en ouvrant un centre de ski et un casse-croûte au pied d'une montagne, vous allez enlever de la clientèle au restaurant de la rue Ouest, alors qu'en fait, en hiver, cette station de ski attire énormément de touristes qui, autrement, ne visiteraient pas cette région. Je suis très déçu que le budget de 8,5 millions de dollars existe et qu'on ne s'en serve pas.

M. Bennett: Nous aussi.

M. Tobin: Passons à une autre question qui m'intéresse personnellement. Vous avez parlé d'influences politiques dans le processus décisionnel. Monsieur le président, je dois signaler publiquement que le témoin parle sans doute d'influences politiques au fil des années, un point, c'est tout—peu importe le parti au pouvoir. Et je ne fais pas de partisanerie, monsieur le président.

• 1720

I think it is a real problem. I agree with you. As you know, I represent western Newfoundland, the Viking Trail, the great

C'est un véritable problème, je suis d'accord avec vous. Comme vous le savez, je représente l'ouest de la province, la

[Texte]

northern peninsula and so on. I have heard from operators the voice of discontent: the sense that the system is not fair and the sense that it is not applied on an equal basis. Nobody can ever substantiate it in any kind of factual way. But it is a feeling that is out there and it is creating animosity.

I do not know about the particular community referred to where you had two operators, one of whom was a good operator who was struggling along. I have a similar situation in my own riding. I do not know if you are talking about the west coast or not; probably not, I suspect, from the way you described it. It causes problems.

Has your association ever made direct representation to either level of government in a formal way regarding what is at least a perceived disparity in equity in the decision-making process, the political interference? I think this problem has to be dealt with, not a blind eye turned.

Mr. Bennett: We have not made an official brief to government on the issue at this point.

Mr. Tobin: Are you prepared to?

Mr. Bennett: We would make such a brief to government. If the board directed me to do a brief, I would do a brief.

Mr. Tobin: I do not know how other members of the committee feel, but I will tell you how I feel. Can you take a message back—from at least one member; I do not know if other members would join me—to your board that this committee would be very much interested in having a submission on this subject from the board so that we could pursue the matter? When we talk about political influence, use a small "p". It can be any kind of influence; it may be bureaucratic, it may be, as you say, local people; it may be blatantly political.

I share your view. It is certainly my experience that if this perception is not there and is not real, then there is all the more reason to deal with it so we can say it is not real. But if it is real, it has to be stopped because it is poisoning the atmosphere. Could such a message be brought back?

Mr. Bennett: Yes.

The Acting Chairman (Mr. James): I do not know if there has to be agreement from the committee, but I would assume that any information from Hospitality Newfoundland would be valuable to this committee.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, you will know that several years ago, when we were on your side of the House, I had the great pleasure of cutting the ribbon at a motel operation run by a very efficient and hard-working businessman in my riding on the northern peninsula who was also the president of the federal PC riding association. We are good friends. So my political influence, you can see, was certainly not evident in this decision.

Mr. Bennett: It crosses all party lines. Political influence is political influence. The point is that the bureaucrats, when dealing with this at the management committee, obviously feel

[Traduction]

piste des Vikings, la grande péninsule septentrionale, et cetera. Je suis conscient du mécontentement des entrepreneurs: de leur impression que le système est injuste et qu'il n'est pas appliqué de façon équitable. Mais personne ne peut le prouver dans les faits. Ce n'est qu'une impression qui crée de l'animosité.

Je ne connais pas la localité mentionnée tout à l'heure, où il y avait deux entrepreneurs, dont un était bon et se débrouillait tant bien que mal. Mais je connais une situation semblable dans ma propre circonscription. Je ne sais pas si vous parliez de la côte ouest ou non; sans doute pas, j'imagine, d'après votre description. Cela pose des problèmes.

Votre association a-t-elle formellement exercé des pressions auprès de l'un ou l'autre des paliers de gouvernement au sujet de cette disparité à tout le moins perçue dans le processus décisionnel, au sujet de l'ingérence politique? Il faut régler ce problème, et ne pas y faire la sourde oreille.

M. Bennett: Pour le moment, nous n'avons pas encore présenté de mémoire officiel au gouvernement.

M. Tobin: Êtes-vous disposés à le faire?

M. Bennett: Oui; si le conseil me le demandait, je présenterais un mémoire.

M. Tobin: Je ne connais pas la réaction des autres membres du Comité, mais je vais vous expliquer la mienne. Pourriez-vous transmettre un message à votre conseil d'administration—d'au moins un membre de ce Comité, car je ne sais pas si les autres membres se joindront à moi—pour lui dire que notre Comité serait très intéressé à recevoir un mémoire à ce sujet de la part du comité, afin que nous puissions examiner la question plus à fond? Lorsque l'on parle d'influence politique, c'est un petit «p» que l'on utilise. Il peut s'agir d'influences de tous les genres: elle peut être bureaucratique, ou, comme vous dites, locale, ou carrément politique.

Je suis d'accord avec vous. Je suis persuadé que si cette perception est fautive, il faut d'autant plus y faire face afin de la dissiper. Mais si elle est fondée, il faut en éliminer la source, car elle empoisonne l'atmosphère. Accepteriez-vous de transmettre ce message à votre association?

M. Bennett: Oui.

Le président suppléant (M. James): Je ne sais pas s'il faut que le Comité donne son approbation, mais j'imagine que tout renseignement provenant de l'organisation *Hospitality Newfoundland* nous serait utile.

M. Tobin: Monsieur le président, vous vous souviendrez qu'il y a plusieurs années, lorsque mon parti était au pouvoir, j'ai eu le plaisir insigne de couper le ruban à l'inauguration d'un motel administré par un homme d'affaires très efficace et travaillant dans ma circonscription, dans la péninsule du Nord, qui était aussi président de l'association de comté pour les Conservateurs fédéraux. Nous étions bons amis. Comme vous pouvez le constater, mon influence politique n'a pas pesé lourd dans la balance.

M. Bennett: Elle n'a rien à voir avec les couleurs du parti. L'influence politique, c'est de l'influence politique. Les bureaucrates, au niveau du comité de gestion, ressentent

[Text]

the pressure. We think it is unfair they feel such pressure because they make judgments that are not in the best interest in the development of the industry. This is the bottom line of it all. I have no objection if a young entrepreneur was successful through his member or something else of getting a grant or a fund to help him succeed in business. I have no great problems with this particular issue. But when it is to the detriment of the industry, then it becomes a problem.

Mr. Tobin: Well, Mr. Chairman, one last question.

The Acting Chairman (Mr. James): Just a point of clarification, Mr. Tobin. I think we are not talking party politics, you are talking in general terms.

Mr. Tobin: Yes, we are talking of all kinds of influence; it may be party influence as well.

I have one last question. You were doing a summary of the Nielsen task force report, which I am sure all of us have read. It was quite a huge series of volumes of reports in various sector areas within the government. You seem to be indicating that with respect to tourism, the task force was saying to us that we have to eliminate some of the duplication that exists, more because of people protecting their turf and jurisdiction, in other words, rather than getting the best bang for our buck. You went on to say there seemed to be some sense that the proper direction to go was for Tourism Canada to withdraw from domestic marketing, at least according to the task force report. The federal government should be involved more on the international marketing level.

Having said this—I thought you were quoting the report with approval—you then when on to say you questioned this approach. Would you elaborate a bit more, please?

Mr. Bennett: First of all, the problem is that Newfoundland is a poor province. We have no money for massive marketing campaigns. We are trying to say that if there is a block of money available, if the federal government's main emphasis is in international marketing, whether it would be in the northeastern United States or in a German market for the outdoor experience or whatever the case may be, and if the federal government wants to devote the majority of its money to international markets, fine.

• 1725

On the other hand, we could take whatever provincial money there is, little as it might be, and put it into what I call "domestic marketing", or in-Canada marketing, and then top it up perhaps with some federal funds to allow them to do the marketing plan they have mapped out for themselves to be effective.

For you to say we are not going to market in Canada, I think that is basically sticking your head in the sand. I think you have to look at the program in co-operation with one another. What are the objectives?

[Translation]

manifestement les pressions exercées. À notre avis, il est injuste de leur imposer ces pressions, parce que cela les oblige à prendre des décisions qui ne sont pas dans le meilleur intérêt du secteur touristique. Et c'est cela qui importe au bout du compte. Je n'ai aucune objection à ce qu'un jeune entrepreneur réussisse, par l'intermédiaire de son député, ou d'autre chose, à obtenir une subvention ou un financement quelconque qui va l'aider à se lancer en affaires. Cela ne m'embête pas particulièrement. Mais lorsque cela nuit au secteur en général, c'est un problème.

M. Tobin: Une dernière question, monsieur le président.

Le président suppléant (M. James): Je voudrais avoir une explication, monsieur Tobin. Il ne s'agit pas ici de politique de parti, mais plutôt de politique générale, n'est-ce pas?

M. Tobin: Oui, il s'agit d'influences de toutes sortes; cela peut être aussi l'influence du parti.

J'ai une dernière question. Vous avez fait un résumé du rapport du Groupe de travail Nielsen, que nous avons certainement tous lu. C'était toute une série de volumes renfermant les rapports des divers secteurs du gouvernement. D'après vous, le groupe de travail semblait dire qu'en ce qui concerne le tourisme, il faudrait éliminer une partie du dédoublement, davantage parce que les gens cherchent à protéger leur territoire que pour permettre aux Canadiens d'en obtenir le plus pour leur argent. Vous avez ajouté que, du moins d'après le rapport du groupe de travail, la solution idéale était que Tourisme Canada ne s'occupe plus de la commercialisation des marchés nationaux, et qu'il s'occupe plutôt des marchés internationaux.

Cela dit—et j'avais l'impression que vous citiez le rapport et que vous étiez d'accord—vous avez mis en doute cette façon de procéder. Pourriez-vous développer votre pensée un peu plus?

M. Bennett: Tout d'abord, le problème est que Terre-Neuve est une province pauvre. Nous n'avons pas d'argent à consacrer à des campagnes publicitaires à grande échelle. Ce que nous essayons de dire, c'est que s'il y a des fonds disponibles, si le gouvernement fédéral a l'intention de s'occuper essentiellement des marchés internationaux, qu'il s'agisse du Nord-Est des États-Unis ou de l'Allemagne, pour attirer les amateurs de plein air, ou d'autres touristes, et que si le gouvernement fédéral veut consacrer la majeure partie de ses fonds à ces marchés internationaux, très bien.

D'un autre côté, vous pourriez peut-être prendre les fonds provinciaux disponibles, si peu importants soient-ils, pour les consacrer à ce que j'appelle la «promotion intérieure», c'est-à-dire une promotion à l'intérieur du Canada même, et nous pourrions peut-être ajouter ensuite à cela les fonds du gouvernement fédéral pour leur permettre de réaliser le plan de promotion qu'ils ont conçu eux-mêmes pour en augmenter l'efficacité.

Dire que vous n'allez pas vous attaquer au marché canadien, c'est un peu jouer à l'autruche, à mon avis. Je crois qu'il vous faut étudier ce programme en collaboration les uns avec les autres. Quels en sont les objectifs?

[Texte]

We have a \$230 million industry in Newfoundland; \$87 million of it is non-resident traffic, \$130 million—or whatever it is—is resident traffic. If we could bring more in from Ontario...

What are you doing for the country of Canada? You are keeping Canadian dollars in Canada. If you do not market Canada in Canada, you are allowing the United States to market the United States in Canada. You are not competing then. Let us not export all our money; let us keep some of it in Canada. Help us do it.

The signals are a bit mixed, and we realize that. What we are trying to say is that there is only so much money. If there is a common marketing strategy to bring people into the eastern part of Canada, let us do it through common marketing. If you are sending a signal out to the industry to get involved in co-op marketing, well, the industry is sending a message back to you—you get involved in co-op marketing; co-op with each other instead of working at cross-purposes one another.

What was the relationship of the federal government's advertising campaign in the United States this year to what Newfoundland was trying to do as a province? I suggest to you it had no relationship whatsoever.

We were selling Vikings, and you were selling Toronto's CN Tower or Niagara Falls or whatever the case may be. There was no relationship here whatsoever. There should be a relationship, there should be product-specific—

Mr. Tobin: Depends upon co-ordination.

Mr. Bennett: There was no co-ordination.

The Chairman: It is a shotgun approach. You are welcome to come back. The decision will be made by the committee as to how long they would like to sit. Mr. Côté, please.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): D'abord, je trouve un peu étrange que vous parliez, à Ottawa, d'influence politique existant dans les décisions de Terre-Neuve. J'essaierais plutôt de régler ce problème chez nous. C'est une question de régie interne. Ce n'est pas flatter votre honneur que de venir à Ottawa pour annoncer qu'il y a de l'influence politique chez vous.

Revenons maintenant à nos questions. Actuellement, après deux ans et demie, combien d'argent y a-t-il d'engagé? Pensez-vous qu'il est possible d'utiliser toutes les sommes d'ici la fin de l'entente?

Mr. Bennett: I do not know what funds have been expended to date. I do not have that information with me. I am quite confident all the funds will be used by the end of the term.

Concerning your question with respect to politics, the question being addressed today was delivery mechanisms and whether they are being delivered effectively. I think that part of the delivery mechanism had to be addressed, and I wished to address this committee about that.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Vous me corrigerez, mais c'est vous qui avez donné les exemples de l'hôtel et du restaurant,

[Traduction]

Nous avons là une industrie de 230 millions de dollars à Terre-Neuve; 87 millions de ces dollars nous viennent de voyageurs de l'extérieur tandis que 130 millions de dollars, ou ce qu'il reste, nous viennent de nos propres voyageurs. Si nous pouvions en attirer un peu plus de l'Ontario...

Que faites-vous pour notre pays, le Canada? Vous gardez les dollars canadiens au Canada. Si vous ne vendez pas le Canada aux Canadiens, vous permettez tout simplement aux États-Unis de vendre les États-Unis aux Canadiens. Vous n'êtes pas concurrentiel, alors. N'exportons pas tous nos sous; gardons-en au Canada, aidez-nous à le faire.

Les signaux sont un peu mêlés et nous nous en rendons compte. Nous essayons tout simplement de dire qu'il y a une quantité limitée de sous. Si on peut mettre sur pied une stratégie commune de promotion pour attirer les gens dans les provinces de l'est du Canada, faisons-le. Si vous cherchez à faire comprendre à l'industrie qu'elle doit s'embarquer dans une forme coopérative de promotion, l'industrie vous dit à son tour que vous aussi devez faire la même chose; collaborer l'un avec l'autre plutôt que de tirer à hue et à dia.

Quelle relation y avait-il entre la campagne de promotion du gouvernement fédéral aux États-Unis cette année et ce qu'essayait de faire Terre-Neuve en sa qualité de province; à mon avis, il n'y avait là aucune relation du tout.

Nous vendions les Vikings et vous vendiez la Tour CN de Toronto ou les chutes de Niagara ou que sais-je encore. Il n'y a aucun rapport entre tout cela. Il devrait y avoir un rapport, il devrait y avoir une campagne précise...

M. Tobin: Ça dépend de la coordination.

M. Bennett: Il n'y avait aucune coordination.

Le président: On ratisse trop large. Nous serons heureux de vous revoir ici. Le Comité décidera combien de temps il veut siéger. Monsieur Côté, s'il vous plaît.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): First of all, I find it funny to hear you talking, in Ottawa, about political influence on Newfoundland's decisions. I would rather try to settle that problem back home. That is a housekeeping question. It is not to your advantage to come here to Ottawa to tell us that you have politicking back home.

Let us get back to our questions. Presently, two and a half years later, how much money has been expended? Do you think it is going to be possible to use up all the money before the agreement runs out?

M. Bennett: Je ne sais pas combien de fonds ont été engagés jusqu'ici. Je n'ai pas ces renseignements ici. Je suis sûr que toutes les sommes seront utilisées d'ici la fin de l'entente.

Quant à votre question concernant l'influence politique, la question posée aujourd'hui portait sur les mécanismes de réalisation, à savoir si les choses se réalisaient efficacement. Je crois qu'il fallait aborder cette question de mécanismes de réalisation et je voulais en saisir le Comité.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Correct me, if I am wrong, but you are the one who gave us the examples about the hotel and

[Text]

quand vous avez mentionné l'influence politique. C'est ce qui a amené mon confrère, monsieur Tobin, à poser sa question.

Mr. Bennett: I missed the point of the question.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): J'ai dit que c'est vous, en premier lieu, qui avez sorti l'exemple des deux hôtels. L'un d'eux allait très bien et l'autre a été subventionné. Mais tous deux ont fait faillite. Vous avez aussi donné l'exemple du restaurant qui employait 135 personnes, qui n'était pas subventionné et un autre qui était subventionné et utilisait 75 personnes. Ce sont les exemples que vous avez donnés.

• 1730

Mr. Bennett: Yes, that is correct. They were my examples and, because of what we would suspect to be influences that created an air of unfair competition, they were given for the purpose of questioning the impartiality of the management committee with respect to the federal and provincial funds that are being administered. If they had been treated in isolation, without any influence, our question would have been if they would have been approved. We suspect not.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Pourquoi irais-je à Terre-Neuve comme touriste? Quand irais-je? Par exemple, si je décidais d'y aller la semaine prochaine, qu'est-ce qui m'y attirerait?

Mr. Bennett: Well, why should you come to Newfoundland? That is a question, I suppose, in its broadest sense. I think you should come to Newfoundland for the simple reason that there you would experience a history, culture and lifestyle unknown anywhere else on the North American continent. I think you would experience a rich culture that is probably only seconded by the province of Quebec, in the Canadian context. I would suspect that you would see a history, a lifestyle that would probably be the envy of the rest of the country of Canada.

Mr. Tobin: Hear, hear!

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Oui. Je veux dire qu'il faut davantage. Vous mentionnez, tout à l'heure, que vous êtes une petite province pauvre, que vous ressemblez un peu à Saint-Pierre et Miquelon. Vous avez mentionné que la brasserie Labatt dépensait plus d'argent dans une année, pour la mise en marché, que vous en avez prévu dans l'entente, pour cinq ans.

Puisque les fonds sont limités, il faut essayer de les utiliser avec beaucoup plus d'efficacité. Par exemple, vous dites que la culture et l'histoire de Terre-Neuve n'ont d'égal que la ville de Québec. Mais, si je choisis d'aller à Québec en février, j'irai pour le Carnaval de Québec; si je choisis d'y aller en été, j'irai pour ses monuments historiques ou son histoire. Alors, c'est un peu la même chose. Si je choisis d'aller à Terre-Neuve, quel est le meilleur moment? Au mois d'avril ou durant un autre mois si je veux voir les poissons, des morues à deux têtes ou des morues à deux queues, ou quelque chose comme cela? Alors, j'irais dans le comté de M. Tobin.

Si vous venez pour la pêche au Saguenay, au Lac-Saint-Jean, vous ne viendriez pas chez moi pour le saumon. Vous y viendriez pour la ouananiche qui est un saumon d'eau douce. Sur le plan international, on ne vient pas chez nous pour faire

[Translation]

the restaurant when you mentioned political influence. That is why my colleague Mr. Tobin put the question he did.

Mr. Bennett: Je n'ai pas saisi le sens de la question.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I said that you are the ones who first brought up the example of the two hotels. One of them was working fine, the other one was subsidized. But they both went bankrupt. You also gave the example of the restaurant employing 135 people that was not subsidized, and the other one that was subsidized and had 75 people. Those are the examples you gave yourself.

Mr. Bennett: Oui, c'est exact. C'était bien mes exemples et à cause de ce qui nous semble être des influences qui ont créé un air de concurrence injuste, on les a donnés tout simplement pour remettre en question l'impartialité du comité de gestion quant aux fonds fédéraux et provinciaux qu'il gère. S'il n'y avait pas eu d'influence extérieure dans ces cas, nous nous demandons s'ils auraient été approuvés. Nous nous doutons que non.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Why should I go to Newfoundland as a tourist? When should I go? For example, if I decided to go next week, what would be the attraction to get me there?

Mr. Bennett: Pourquoi devriez-vous venir à Terre-Neuve? Voilà une question assez large, me semble-t-il. Vous pourriez bien venir à Terre-Neuve pour la simple raison que vous trouveriez là une histoire, une culture et un mode de vie que l'on ne trouve nulle part ailleurs sur le continent nord-américain. Je crois que vous trouveriez là une culture très riche dont l'on ne retrouverait l'équivalent, peut-être, qu'au Québec, dans le contexte canadien. Je crois que vous y retrouveriez une histoire et un mode de vie qui feraient probablement l'envie du reste du Canada.

Mr. Tobin: Bravo, bravo!

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Yes. But, I mean you need more than that. You mentioned before you were a small, poor province and that you could be compared to Saint-Pierre and Miquelon. You mentioned that Labatt's Breweries spend more money for marketing in a year than you have provided for in this agreement for five years.

Since you have limited funds, you have to try to use them far more effectively. For example, you say that Newfoundland's culture and history find their equal only in Quebec City. But if I decide to go to Quebec City in February, I go for Carnival; if I decide to go there during the summer, I will go for its historical monuments or even its history. So it is something like that. If I choose to go to Newfoundland, what is the best season? April or so, if I want to see the fish: two-headed cod, or two-tailed cod, or something like that. In that case I would go to Mr. Tobin's riding.

If you come fishing in the Saguenay or Lac-Saint-Jean area, you are not going to come for the salmon. You are going to come for the ouananiche, which is a land-locked salmon. Internationally speaking, you are not going to come down our

[Texte]

du ski, au Mont Lac Vert. Si vous venez de Toronto, des États-Unis ou d'ailleurs, vous irez plutôt au Mont Saint-Anne, à Québec.

C'est dans ce sens que je posais ma question. Je vous avoue franchement que Terre-Neuve est la seule province que je n'ai jamais visitée. Je ne le dis pas avec fierté, mais plutôt avec un peu d'amertume. Lorsque j'étais en affaires, j'avais à me déplacer d'une province à l'autre, à travers le Canada. J'allais visiter mes agents dans toutes les provinces. Mais, mon agent des Maritimes était à Halifax. Quand il allait à Terre-Neuve, il partait pour la semaine, le long d'une ceinture. Je ne pouvais pas me permettre d'y aller pendant une semaine. Je passais une journée ou deux avec chacun d'eux.

Voilà. J'irais peut-être pour la pêche, mais quel genre de pêche, quel genre d'activités inciteraient une personne de l'est du Québec à se rendre à Terre-Neuve, plutôt qu'à Niagara, comme on l'a mentionné tout à l'heure?

• 1735

Mr. Bennett: I did not compare us to St. Pierre-Miquelon, but I used it in jest in light of recent happenings. You so aptly describe the great and historic province of Quebec, but I could take you to the oldest city in North America, St. John's, walk you along the oldest street in North America and look at probably the safest harbour in the world. I could also take you up to the coast of Labrador, which has the best salmon fishing in the world at the moment, and show you the largest caribou herd in the free world, and which is accessible to hunting. I could show you the largest bears in North America, which are also available for hunting, and the best trout fishing anywhere in North America. In the hunting, fishing and outdoor experience, I could give you as much as you could probably absorb. In addition, I could give you a nightlife second-to-none, including Montreal.

Mr. Tobin: Hear, hear!

The Chairman: Watch out or this committee will go there.

Mr. Bennett: However, I do not think that the purpose of me being here is to sell you or the committee members on the tourist attractions in the province of Newfoundland. I would be delighted to take you on a personal tour if you wanted to come. Just call my office and I will give you a familiarization tour. As a matter of fact, the federal-provincial subsidiary agreement would probably pay for it.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Côté.

Mr. Tobin: Five years ago the DREE committee went to Newfoundland, back in the days when it was DREE versus DRIE. In fact, I had the pleasure of hosting the committee and I can tell you that they all jigged a cod, they were all "screeched" in, and they all learned to tap dance, or do a jig and a reel as we call it. They scoffed and scoffed. And not one

[Traduction]

way to go skiing over at Mont Lac Vert. If you come from Toronto, from the States or wherever, you will head for Mount Saint-Anne near Quebec City.

That is the kind of question I had in mind. I must tell you frankly that Newfoundland is the only province I have not visited yet. I am not saying that with pride, I am saying that quite regretfully. When I was in business, I had to travel from province to province all across Canada. I would go visit my agents in all the provinces. But my Maritimes agent was in Halifax. When he went to Newfoundland, he toured around for a week. I could not spend the whole week just with him. I would spend a day or two with each one of them.

So maybe I would go for the fishing, but what kind of fishing and what kind of activity would draw someone from eastern Quebec to Newfoundland rather than to Niagara Falls, as somebody said before?

M. Bennett: Je n'ai pas fait de comparaison avec Saint-Pierre-et-Miquelon, c'était une farce à la lumière d'événements récents. Vous donnez une très belle description de la grande et historique province de Québec, mais je pourrais vous faire visiter la plus vieille ville d'Amérique du Nord, Saint-Jean de Terre-Neuve, vous faire fouler les pavés de la plus vieille rue d'Amérique du Nord et vous faire voir ce qui constitue probablement le havre le plus sécuritaire au monde. Je pourrais aussi vous faire visiter toute la côte du Labrador, où se trouvent les meilleures pêches de saumon au monde, à l'heure actuelle, vous montrer le plus gros troupeau de caribous du monde libre et que vous pouvez chasser, de surcroît. Je pourrais vous faire voir les plus gros ours en Amérique du Nord, que vous pourriez aussi chasser, et la plus belle pêche à la truite qu'on puisse trouver en Amérique du Nord. Pour ce qui est de la chasse, de la pêche et de la vie au grand air, je pourrais vous en donner plein votre soûl. De plus, je puis vous y faire voir de ces nuits que vous ne retrouverez nulle part ailleurs, même pas à Montréal.

M. Tobin: Bravo, bravo!

Le président: Continuez comme ça et vous devrez recevoir tout le Comité.

M. Bennett: Mais je ne crois pas être ici pour vous vendre, à vous ou aux membres du Comité, les attraits touristiques de Terre-Neuve. Je serais heureux de vous faire faire personnellement la tournée des grands-ducs. Appelez-moi à mon bureau, et vous verrez. Tiens, la fameuse entente auxiliaire fédérale-provinciale paierait probablement la note.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Côté.

M. Tobin: Il y a cinq ans, le Comité du MEER est allé faire un tour à Terre-Neuve, dans le temps où c'était le MEER contre le MEIR. J'ai eu le plaisir de jouer l'hôte pour le Comité et je peux vous assurer que tout le monde a pêché sa morue, tout le monde a goûté à notre fameux rhum, le *screech*, et ils ont tous appris à danser la claquette, ce qu'on appelle une petite gigue et un rigodon. On s'est époumoné et on s'est

[Text]

member of the committee made the original flight home; most of them stayed for another two or three days.

Without giving away all the secrets associated with the elevating and life-altering experience of Newfoundland, I would only be too glad to host this committee on a visit to Newfoundland if the committee should decide to travel. I am quite serious because a lot of members have not been to Newfoundland. In fact, Mr. La Salle was making the same comment you made and I came forward with the same reply. Before we knew it, we were on a tour of Newfoundland to hold hearings. The members enjoyed themselves and quite a few of them have gone back to fish at the same place that John Crosbie and I go to in Labrador every summer.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Mazankowski was there last summer.

Mr. Bennett: Mr. Chairman, if I might just draw the committee's attention to something that happened in Newfoundland this year as a result of the subsidiary agreement and what is happening with Canada's marketing strategy. Our association, Hospitality in Newfoundland and Labrador, had the pleasure of hosting the Tour Canada Trade Show which was held in Newfoundland in September.

That was completely organized by association and it was the largest tourism trade show ever held in the province of Newfoundland. In the seven year history of the Tour Canada Trade Show, it was the best attended of all the Tour Canada's trade shows held across Canada. So you are not the only one who wants to come to Newfoundland; all the tour operators in North America and across Canada want to come to Newfoundland, and they did.

The Acting Chairman (Mr. James): I will get direction from the committee members. We have a vote at 6 p.m., so do you want decide what time we will leave?

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I have to leave right now. I have another commitment which I have to keep and it is supposed to be at 5.30 p.m. I hope you will pardon me, but if colleagues want to ask some more questions, I am sure Mr. Bennett, being a Newfoundlander, has not run out of words yet.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Côté, then I have a question that I would like to ask.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Je voulais simplement ajouter quelque chose à mes propos.

Ce que je voulais dire c'est que, lors d'un voyage en France, j'ai constaté que toute la publicité faite sur le Canada—la province de Québec, en particulier— contenait des photos des agents de la Gendarmerie royale et de leurs chevaux, ainsi que des Indiens et de leurs tentes. C'est peut-être à cause de cela qu'on ne se sent pas attirés vers le Canada.

Il y a aussi plusieurs raisons pour lesquelles on semble préférer visiter Terre-Neuve. Elles sont là. Mais elles ne sont pas connues. Vous en avez énuméré une quantité tout à l'heure mais elles ne sont pas connues. Il m'apparaît que le premier touriste qu'on pourrait attirer est celui du centre du Canada et

[Translation]

égosillé. Et pas un des membres du Comité n'a pris l'avion de retour à l'heure prévue: la plupart sont restés deux ou trois jours de plus.

Sans vous révéler tous les petits secrets de cette expérience ô combien profonde et exaltée que vous fait vivre Terre-Neuve, je ne serais que trop heureux de me faire l'hôte du Comité lors d'une visite à Terre-Neuve si le Comité décidait d'y faire un petit voyage. Et c'est très sérieux, parce que beaucoup de députés n'ont jamais mis les pieds à Terre-Neuve. Tiens, M. La Salle disait justement comme vous, et je lui ai fait la même réponse. Avant qu'on ne puisse s'en rendre compte, nous faisons le tour de Terre-Neuve pour y tenir des audiences. Les députés ont vraiment apprécié, et il y en a beaucoup qui sont retournés pêcher au même endroit où John Crosbie et moi-même allons tous les étés, au Labrador.

Le président suppléant (M. James): M. Mazankowski y est allé l'été dernier.

M. Bennett: Monsieur le président, j'aimerais saisir le Comité de quelque chose qui s'est passé à Terre-Neuve cette année, résultat de l'entente auxiliaire et de ce qui se passe au niveau de la stratégie de promotion canadienne. Notre association, *Hospitality in Newfoundland and Labrador*, a eu le plaisir d'accueillir le *Tour Canada Trade Show* à Terre-Neuve en septembre.

C'était tout organisé par l'association, et c'était le plus gros congrès de l'industrie touristique qui se soit jamais tenu à Terre-Neuve. Depuis la fondation du *Tour Canada Trade Show*, il y a sept ans, c'est celui qui a attiré le plus de monde. Alors, vous n'êtes pas le seul qui veut se rendre à Terre-Neuve; tous les intervenants de l'industrie du tourisme de l'Amérique du Nord et du Canada veulent venir à Terre-Neuve, et ils l'ont fait.

Le président suppléant (M. James): Je cherche à savoir ce que veulent les membres du Comité. Nous devons aller voter à 18 heures; alors, quand partions-nous?

M. Tobin: Monsieur le président, je dois partir immédiatement. J'avais déjà un autre rendez-vous pour 17h30. J'espère que vous me le pardonnerez, mais si mes collègues désirent poser d'autres questions, je suis sûr que M. Bennett, Terre-Neuvien qu'il est, n'est pas encore à court de paroles.

Le président suppléant (M. James): M. Côté a une question à poser.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I simply wanted to add to my comments.

What I wanted to say was that during a trip in France, I noticed that all the advertisement on Canada, and on the Province of Quebec in particular, had pictures of the Mounties and their horses and Indians and their tents. Maybe that is why people are not drawn to Canada.

People prefer visiting Newfoundland for all kinds of other reasons too. They are there. But they are not known. You gave quite a list before, but they are not known. It seems to me that the first tourist we would try to attract is the one from central and eastern Canada, like from Quebec, for example. It is

[Texte]

de l'est, comme Québec, par exemple. Il est plus facile de se rendre dans les Maritimes, à Terre-Neuve, que de se rendre à Vancouver! J'ai l'impression que cet aspect du marketing n'est pas assez poussé.

• 1740

Mr. Bennett: I can only concur with what you are saying. Earlier I said we believe the amount of money put into marketing in the province of Newfoundland is woefully insufficient to market our product.

Perhaps unknown to you, there is a very fine French element in the Province of Newfoundland. Through the francophone associations working with us, we are trying to develop it for the French market. It is very expensive for us to get into the Quebec market because of bilingualism. We have to spend a lot of money doing interpretations, re-doing brochures and sales material and providing bilingual staff. All these things are costly. We have very limited funds for marketing. We have to be very cognizant of where we spend that money and lever them as best we can.

One example of the leverage is that we did our 400th anniversary celebrations two years ago. We got \$15,000 from the provincial government and \$15,000 from the federal government to go into the northeast United States. We levered it up through what was probably the best piece of creativity ever witnessed by mankind. We levered it up to half a million dollars worth of advertising. Free on \$30,000... I think that is pretty cute stuff. That is what we have to resort to. You can only go to that well so many times before the cuties in the press and television stations in the northeast United States pick up on it and say these guys are here for freebies. You can only do that so many times. We need legitimate money to spend on legitimate marketing.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you. I was going to ask some questions in the area of packaging and networking. You spoke about all the attractions when you were selling your province. Under the agreement, how does the money flow to you to do your packaging and networking? It is very important in the tourist business? Does this \$8.5 million come under travel generators? Is it under tourism incentives? Is there any way you can do that sort of thing under the existing agreement?

Mr. Bennett: Yes. The private sector certainly has an opportunity to apply for funds under the subsidiary agreement for marketing.

The Acting Chairman (Mr. James): It is not an individual operator thing. It has to be handled by someone who puts everybody together. Is that right?

Mr. Bennett: No. It does not have to be co-op marketing; it could—

The Acting Chairman (Mr. James): To be effective, does it not?

Mr. Bennett: Yes. From private enterprise's point of view, it is the most effective way to market. For example, if we are

[Traduction]

easier to go to the Maritimes or Newfoundland than to Vancouver, for example. I get the impression that that aspect of marketing is not pushed enough.

M. Bennett: Je ne puis qu'être de votre avis. Un peu plus tôt, j'ai dit que nous étions d'avis que les fonds consacrés à la promotion par Terre-Neuve sont pitoyablement inadéquats pour nous permettre de commercialiser notre produit.

Vous ne le savez peut-être pas, mais il y a un très bon élément francophone à Terre-Neuve. En collaborant avec les associations francophones, nous essayons de développer le marché francophone. Percer le marché du Québec nous coûte très cher à cause du bilinguisme. Il faut dépenser beaucoup d'argent pour l'interprétation, reprendre brochures, dépliants et documentation, sans parler du personnel bilingue. Tout cela coûte cher. Nos fonds sont limités au chapitre de la promotion. Nous devons savoir exactement où vont nos fonds et comment en tirer le meilleur effet de levier.

Par exemple, nous avons obtenu un excellent effet de levier lors des fêtes soulignant notre 400^e anniversaire, il y a deux ans. Nous avons obtenu 15,000\$ du gouvernement provincial et 15,000\$ du gouvernement fédéral pour faire de la promotion dans le Nord-Est des États-Unis. Nous avons fait preuve d'une créativité jamais vue auparavant en ce bas monde et avons réussi à transformer 30,000\$ en 500,000\$ de publicité gratuite... faut le faire! Voilà le genre de truc qu'il nous faut faire. Mais ce genre de coup, vous ne le faites pas très souvent avant que les petits fûtés de la presse et de la télévision du Nord-Est des États-Unis ne découvrent votre jeu et ne vous accusent de profiter de leur bon cœur. Vous ne pouvez pas répéter ce genre de coup fumant trop souvent. Il nous faut de vrais billets de banque pour acheter de la véritable publicité.

Le président suppléant (M. James): Merci. J'avais quelques questions à propos des forfaits et de la constitution de réseaux. Vous avez décrit tous les attraits en vendant votre province. En vertu de l'entente, combien d'argent vous revient pour les forfaits et la constitution de réseaux? Est-ce très important pour l'industrie du tourisme? Est-ce que ces 8,5 millions de dollars sont offerts au titre de création de voyages? Ou serait-ce plutôt au titre d'incitation au tourisme? L'entente actuelle permet-elle ce genre de choses?

M. Bennett: Oui. Le secteur privé peut certainement demander des fonds au titre de l'entente auxiliaire pour les activités de promotion.

Le président suppléant (M. James): Mais cela ne peut pas se faire à titre individuel. Cela doit se faire par un organisateur qui rassemble du monde, n'est-ce pas?

M. Bennett: Non. Il n'est pas nécessaire que ce soit une promotion coopérative; cela pourrait...

Le président suppléant (M. James): Mais quand même, pour être efficace?

M. Bennett: Oui. Du point de vue de l'entrepreneur privé, c'est la façon la plus efficace de faire de la promotion. Par

[Text]

dealing with the Viking trail on the northern peninsula, that part of the province, that big long area which goes up through the top... That is a ribboned highway with a highly developed industry association called Northern Travels Incorporated Group.

They market the Viking theme because this is where the Vikings landed some thousand years ago. They do a lot of co-op marketing. They have accessed funds under the subsidiary agreement and coupled it with their own funds. They are all family-operated hoteliers. There are 13 of them. They can go to shows like *Rendezvous Canada* or they can go into some of the domestic shows in the northeastern United States and sell themselves directly, either in the wholesale or retail market.

Mr. James: Mr. Bennett, through the subsidiary agreement, their ways to access funds for total Newfoundland promotion, networking... The study we did in the U.S. certainly told us, pretty emphatically, that the tourists wanted to do many and varied things. Sometimes the wife liked to do something and the husband did something different, so to really attract people to our country we have to appeal to them all.

• 1745

Are there ways to access this? There is really no way to access that under this kind of agreement, is there? It has to be co-opted money.

Mr. Bennett: That is right. I think you are probably answering your own question.

Mr. James: Yes, I am, but I guess what I am coming at is that it appears it is a problem for you to find the funds to do that. Your organization could certainly do that, but you do not have the funds.

Mr. Bennett: Well, we are an umbrella group. If governments, for example, or even if the industry saw fit, they could use some co-ordinating body to help them do marketing in the broad sense, but we do not think that is the way to market the province; we think we have to be product specific.

For a number of years now the provincial government has been doing it and the federal government has been doing it, marketing Canada as a whole or marketing the Province of Newfoundland as a whole, or universally. We do not think you can market effectively that way. I do not think you will find, for an example, New York State marketing itself as the State of New York; they market New York City and they market some of the ski mountains down there, specifically playing to specific markets.

The Province of Quebec, I think, markets seasonally to specific markets. The Province of Nova Scotia has not been marketing that way; they have been marketing in a general sense like the rest of Atlantic Canada has been doing. We do not think it is effective.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): No.

[Translation]

exemple, dans le cas de la piste des Vikings, dans la petite péninsule septentrionale, pour cette partie-là de la province, ce morceau tout étiré qui se prolonge vers le haut... C'est une route en lacet, et il y a là une association très dynamique, la *Northern Travels Incorporated Group*.

Ils ont recours au thème des Vikings parce que c'est là que les Vikings ont débarqué, il y a quelque mille ans. L'association fait beaucoup de promotion coopérative. Les gens ont réussi à avoir accès à du financement grâce à l'entente auxiliaire et ils y investissent aussi leurs propres capitaux. Ce sont des services hôteliers familiaux. Il y en a 13. Ils peuvent se rendre à des congrès comme *Rendez-vous Canada*, ou ils peuvent se rendre à certains des congrès du Nord-Est des États-Unis, pour se vendre directement, soit aux grossistes, soit aux détaillants.

M. James: Monsieur Bennett, par l'entremise de cette entente auxiliaire, la façon d'avoir accès au financement pour une promotion globale de Terre-Neuve, la constitution de réseaux... De notre étude aux États-Unis, il ressort que les touristes exigent de la variété. Parfois l'épouse préfère faire une chose et son conjoint autre chose, et pour les attirer il faut que tout le monde trouve son compte.

Comment y arriver? Un accord de ce genre ne permet absolument pas d'accéder à des fonds à cette fin, n'est-ce pas? Il faut que l'argent vienne de l'industrie privée.

M. Bennett: Exactement. Je crois que vous avez trouvé réponse à votre question.

M. James: Oui, en effet, mais là où je veux en venir, c'est que vous semblez avoir du mal à trouver les fonds nécessaires à ce genre de réalisation. Votre organisme pourrait certainement y arriver, mais vous êtes à court de fonds.

M. Bennett: Nous formons une sorte de consortium. Par exemple, si les gouvernements ou même l'industrie le jugeaient opportun, ils pourraient avoir recours à un organisme de coordination chargé d'aider la promotion au sens large, mais nous ne croyons pas que ce soit là la façon de promouvoir la province; nous devons offrir des produits précis.

Depuis bien des années maintenant, le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral procèdent justement ainsi, pour promouvoir le Canada tout entier, ou Terre-Neuve comme un tout. À notre avis, ce n'est pas là un moyen efficace. Ainsi, l'État de New York ne se met pas en valeur en tant qu'État de New York; on y cherche plutôt à mettre en évidence la ville de New York, puis certains des centres de ski de l'État, c'est-à-dire que l'on vise des débouchés précis.

Je crois que la province de Québec procède de la même façon selon la saison. La Nouvelle-Ecosse ne se sert pas de cette méthode de promotion; elle fait une promotion globale, tout comme le reste des provinces de l'Atlantique. Nous ne croyons pas que ce soit efficace.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Non.

[Texte]

Mr. James: Maybe we are talking about two different things. It seems to me that to attract families anywhere you cannot be too specific. I mean, a family coming to your province, as to an area, is looking at doing a number of things, right?

Mr. Bennett: The family that comes to Newfoundland, I suggest to you sir, is not the same family that goes to Nova Scotia. We are dealing with an upper-scale market, for the simple reason that we are thought to be an end-of-the-line destination; we are thought to be an expensive destination to get to. So therefore the same family does not come.

Mr. James: I see.

Mr. Bennett: As an example, we do not get as much rubber-tire trade as they get in the province of Nova Scotia or the province of New Brunswick. New Brunswick is probably in a—

Mr. James: If they come it is specifically to fish or to do other things.

Mr. Bennett: If they come they know why they are coming.

Mr. James: A guy does not come to fish and bring his wife and children to do something else.

Mr. Bennett: Exactly.

Mr. James: So what you are saying is that this is the root of the problem here; that we are trying to broad-brush Canada in attracting tourism to Newfoundland.

Mr. Bennett: That is right. If anybody here has gone to the Epcot Centre I defy them to tell me what the Newfoundland scene was or is, or what it was selling.

Mr. James: Just quickly, under the business of the development counselling program there is two and a half years to hire... It is probably more important that we get into these sorts of things to try to find out what is wrong with this whole business. To what do you attribute the problem there, that two and a half years? Why were there all those delays?

Mr. Bennett: I do not think there was a sense of urgency by the bureaucracy, basically. I think that is the bottom line. You can come up with all kinds of excuses but the problem is that if they had wanted to hire them two and a half years ago they would have had them on two and a half years ago. But that sense of urgency was there.

Why did it take six months to negotiate the terms of reference and take one week to conclude it when the federal Minister said he was coming to St. John's? I happen to know that because I sat on that committee when I was with the government side.

Mr. James: Thank you.

The Chairman: Thank you, Mr. James. Mr. Côté.

Mr. James: We made some kind of a tentative quasi agreement that we would close off at 5.50 p.m., but you cancelled that. It is your decision.

[Traduction]

M. James: Peut-être parlons-nous de deux choses différentes. Il me semble que pour attirer les familles, l'on ne peut quand même pas se cantonner. Après tout, une famille de passage dans votre province cherche à faire toutes sortes de choses, n'est-ce pas?

M. Bennett: La famille qui se rend à Terre-Neuve, à mon avis, monsieur, diffère de celle qui visite la Nouvelle-Écosse. Il s'agit de gens plus aisés car notre province est une destination en elle-même; et l'on a l'impression que le déplacement coûte cher. Nous n'attirons donc pas le même genre de familles.

M. James: Je comprends.

M. Bennett: Par exemple, les gens viennent moins nombreux en automobile, chez nous, qu'en Nouvelle-Écosse ou au Nouveau-Brunswick. Le Nouveau-Brunswick est probablement...

M. James: Quand les gens viennent chez nous, c'est très précisément pour pêcher ou pour s'adonner à quelque autre activité.

M. Bennett: Quand ils s'amènent chez nous, ils savent pourquoi.

M. James: Un gars n'amène pas sa femme et ses enfants chez nous pour qu'ils s'occupent ailleurs pendant qu'il pêche.

M. Bennett: Exactement.

M. James: Donc, voici la racine même du problème: nous essayons de faire la promotion du Canada dans son ensemble en attirant le touriste à Terre-Neuve.

M. Bennett: En plein cela. S'il y en a dans la salle qui sont déjà allés au Centre Epcot, je les mets au défi de me dire quelle scène typique de Terre-Neuve on y présente et quel aspect de la province on fait miroiter.

M. James: Très rapidement, en vertu du programme de consultation en matière de développement, on a deux ans et demi pour embaucher... C'est probablement plus important de nous occuper de ce genre de questions plutôt que d'essayer de découvrir ce qui ne va pas, globalement. À quoi tient ce problème, à ces deux ans et demi? Pourquoi tous ces retards?

M. Bennett: Au fond, la bureaucratie n'a pas compris que le temps presse. Voilà le hic. On peut donner toutes sortes d'excuses, mais le problème c'est que si l'on avait voulu les embaucher voilà deux ans et demi, on l'aurait fait. Mais ce sentiment d'urgence n'existait pas.

Pourquoi a-t-on mis six mois pour négocier le mandat, pour ensuite bâcler le tout en une semaine quand le ministre fédéral s'est annoncé à Saint-Jean? Je le sais parce que je siégeais à ce comité quand j'étais du côté du gouvernement.

M. James: Merci.

Le président: Merci, monsieur James. Monsieur Côté.

M. James: Nous étions à peu près d'accord pour lever la séance à 17h50, mais vous en avez décidé autrement. C'est votre décision.

[Text]

The Chairman: Okay. Mr. Côté.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): You say that those agreements are not made to your needs or measured, tailored to your needs. This is the feeling I have. In Quebec and in Nova Scotia and I presume it is the same thing in Newfoundland, those darned agreements are not tailored to the needs of the province. It looks to me that your needs are more towards marketing. The support the federal government should give you is kind of creating national and even international marketing for your province, so when would be the best time for me to go to Newfoundland to see things, because the facilities that you have can be exploited more efficiently during certain periods than in others?

• 1750

Mr. Bennett: I agree. There is no way, our industry association believes, that the Government of Canada can universally apply subsidiary agreements across the country. I think there are individual differences, there are regional differences, there are all kinds of disparities, and I think the regions and the needs of the regions have to be addressed independently.

The needs of southern Ontario certainly are not the needs of northern Ontario, as an example. The needs of Newfoundland are certainly not the needs of Nova Scotia. There are different markets and I think that has to be addressed.

I encourage subsidiary agreements in tourism in our province especially, because I think that we need them. It is a crutch at this point in time, but eventually you will help us develop an industry.

You know, we are the third-largest industry in the province of Newfoundland, the fourth-largest employer. There are 12,000 people working in our industry directly. That is a lot of people in Newfoundland. If it was all pumped into one city and it all went bankrupt, you would know how important it was, but because it is one here and one there... we even have a few people from Cape Breton.

Mr. Baker: From time to time, just to make you feel at home.

The Chairman: Are they visiting?

Thank you very much, Mr. Côté. On behalf of the committee, Mr. Bennett, I would like to thank you for your presentation. I regret that I had to leave for a good part of it, but I did have the benefit of your opening remarks and I would like to thank you again for an animated presentation.

Our next meeting will be Tuesday, March 3, at 3.30 p.m. in this room. At that time we will be hearing from the Tourism Association of Quebec, la Société touristique du Fjord, and the Tourism Industry Association of British Columbia. Thank you very much.

The meeting is adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

Le président: Parfait. Monsieur Côté.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Vous dites que ces ententes ne sont pas taillées à la mesure de vos besoins. C'est aussi mon impression. J'imagine qu'il en va de même pour le Québec, la Nouvelle-Ecosse et Terre-Neuve, c'est-à-dire que ces satanées ententes ne sont pas conclues en fonction des besoins des provinces. Il me semble que les vôtres tiennent surtout de la promotion. Le gouvernement fédéral devrait vous appuyer en créant une sorte de promotion à l'échelle nationale ou même internationale pour votre province: comme cela, je saurais quel est le meilleur moment pour me rendre à Terre-Neuve pour les activités qui m'intéressent parce que vous pouvez exploiter plus efficacement vos installations pendant certaines périodes plutôt que d'autres, n'est-ce pas?

M. Bennett: D'accord. Notre Association est d'avis que le gouvernement du Canada ne peut absolument pas appliquer globalement ces ententes auxiliaires partout au pays. Je crois qu'il y a des différences individuelles, des différences régionales, toutes sortes de disparités, et je crois que les régions et les besoins des régions sont tous très distincts.

Par exemple, les besoins du sud de l'Ontario ne sont pas les mêmes que ceux du nord de l'Ontario. Les besoins de Terre-Neuve ne sont certes pas les besoins de la Nouvelle-Ecosse. Ce sont des marchés différents et je crois qu'il faut se pencher sur ce problème.

Je suis en faveur de ces ententes auxiliaires concernant le tourisme, surtout dans notre province, car nous en avons besoin. À l'heure actuelle, il s'agit d'une béquille, mais peut-être aideront-elles notre industrie à prendre de l'expansion, avec le temps.

Vous savez, nous sommes la troisième industrie, par ordre d'importance, dans la province de Terre-Neuve, et le quatrième plus gros employeur. Il y a 12,000 personnes directement employées dans notre industrie. Cela fait beaucoup de monde à Terre-Neuve. Si tous ces gens-là se ramassaient dans une seule municipalité et que celle-ci fasse faillite, on en constaterait alors l'importance, mais parce qu'ils sont embauchés un ici et quelques-uns là... Nous avons même chez nous des gens du Cap-Breton.

M. Baker: De temps en temps, juste pour que vous vous sentiez chez vous.

Le président: Ils sont en visite?

Merci beaucoup, monsieur Côté. Au nom du Comité, monsieur Bennett, je tiens à vous remercier. Je regrette d'avoir dû en manquer une bonne partie, mais j'étais présent quand vous avez pris la parole au début et je vous remercie encore une fois pour la façon dont vous avez animé cette séance.

Notre prochaine réunion se tiendra le mardi 3 mars, 15h30, dans cette même salle. Nous recevrons alors l'Association du tourisme du Québec, la Société touristique du Fjord et la Tourism Industry of British Columbia. Merci beaucoup.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Tourism Industry Association of Nova Scotia:

Glenn Squires, President;
Ken Petrie, Vice-President.

From Hospitality Newfoundland and Labrador:

Joe Bennett, Executive Director.

TÉMOINS

De l'Association de l'industrie touristique de la Nouvelle-Écosse:

Glenn Squires, président;
Ken Petrie, vice-président.

De Hospitality Newfoundland and Labrador:

Joe Bennett, directeur exécutif.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 9

Tuesday, March 3, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 9

Le mardi 3 mars 1987

Président: Lawrence O'Neil

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent de*

Regional Industrial Expansion

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), examination of
Economic and Regional Development Agreements
(ERDAs)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,
examen des Ententes de développement économique
régional (EDER)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,
1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature,
1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 3, 1987

(14)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:37 o'clock p.m. this day in room 371, West Block, the Vice-Chairman, Bob Brisco, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Sid Fraleigh, Ken James.

Acting Members present: Derek Blackburn for Steven W. Langdon, Alfonso Gagliano for Brian Tobin.

Other Members present: Mike Forrestall, André Harvey.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From La Société touristique du Fjord: Léon Simard, President; Guy Girard, Director General. *From the Tourism Industry Association of South Western British Columbia:* John Allen, President and Director of the Tourism Industry Association of British Columbia.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the Economic and Regional Development Agreements (ERDAs). (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, January 28, 1987, Issue No. 3.*)

Léon Simard made a statement and, with the other witness from *La Société touristique du Fjord*, answered questions.

John Allen made a statement and answered questions.

At 4:48 o'clock p.m., by unanimous consent, Ken James took the Chair of the Committee.

At 5:07 o'clock p.m., the Vice-Chairman took the Chair.

At 5:26 o'clock p.m., by unanimous consent, Ken James took the Chair.

At 5:31 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 3 MARS 1987

(14)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 371 de l'Édifice de l'Ouest, sous la présidence de Bob Brisco, (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Sid Fraleigh, Ken James.

Membres suppléants présents: Derek Blackburn remplace Steven W. Langdon; Alfonso Gagliano remplace Brian Tobin.

Autres députés présents: Mike Forrestall, André Harvey.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la Société touristique du Fjord: Léon Simard, président; Guy Girard, directeur général. *De l'Association de l'industrie touristique du sud-ouest de la Colombie-Britannique:* John Allen, président et directeur de l'Association de l'industrie touristique de la Colombie-Britannique.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité examine de nouveau les Ententes de développement industriel régional (EDER). (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 28 janvier 1987, fascicule n° 3.*)

Léon Simard fait une déclaration, puis lui-même et l'autre témoin de *La Société touristique du Fjord* répondent aux questions.

John Allen fait une déclaration et répond aux questions.

A 16 h 48, par consentement unanime, Ken James assume la présidence du Comité.

A 17 h 07, le vice-président occupe le fauteuil.

A 17 h 26, par consentement unanime, Ken James assume la présidence.

A 17 h 31, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Tuesday, March 3, 1987

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le mardi 3 mars 1987

• 1537

The Vice-Chairman: Members of the committee, we are resuming consideration of Economic and Regional Development Agreements, or ERDAs. Today we have before us Mr. Léon Simard, President, and Guy Girard, Director General, from the Société touristique du fjord. We were to have with us as well today Jacques Gravel, also associated with another element of the tourist industry in Quebec, Les Associations touristiques régionales associées du Québec, but unfortunately, because of illness, he will not be appearing.

Mr. Simard, would you identify yourself?

M. L. Simard (président, Société touristique du Fjord): Léon Simard, président de la Société touristique du fjord. Je suis accompagné de M. Guy Girard, directeur général de la Société.

The Vice-Chairman: I understand you have a statement you would like to make; hopefully not too long. Is that correct?

M. Simard: Nous en aurons pour 10 ou 15 minutes tout au plus.

The Vice-Chairman: Proceed.

M. Simard: J'aimerais vous remercier, au nom du conseil d'administration de la Société touristique du fjord, de l'occasion que vous nous offrez d'exposer notre position au sujet de l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement touristique. Nous espérons que ces commentaires, basés sur l'expérience que nous vivons chez nous depuis le 5 juin 1986, pourront aider le Comité dans ses travaux.

Dans un premier temps, je ferai rapidement une mise en situation. Par la suite, je lirai, avec des commentaires appropriés, le document exposant notre position sur l'Entente, pour terminer par des recommandations additionnelles.

La région du Bas-Saguenay a été choyée par la nature. La qualité du milieu naturel et des paysages est exceptionnelle. La région se présente comme un plateau élevé, très montagneux et parsemé de petits lacs. Ce plateau est divisé par de profondes vallées glaciaires; le Saguenay, la plus spectaculaire, coupe littéralement le plateau en deux. Du fait de son envahissement par la mer, la vallée surcreusée du Saguenay est appelée un fjord.

Afin de protéger à tout jamais et de mettre en valeur cette nature remarquable, le gouvernement du Québec a créé le 1er juin 1983 le Parc Saguenay, un parc de conservation qui est constitué d'une bande d'environ 90km, plus ou moins étroite, de part et d'autre du

Le vice-président: Mesdames et messieurs, nous reprenons l'étude des ententes de développement économique et régional ou EDER. Aujourd'hui comparaisent M. Léon Simard, président, et M. Guy Girard, directeur général de la Société touristique du fjord. M. Jacques Gravel, représentant de l'autre élément de l'industrie touristique du Québec, à savoir Les Associations touristiques régionales associées du Québec, devait aussi comparaître; malheureusement, il est retenu pour cause de maladie.

Monsieur Simard, voulez-vous vous présenter?

Mr. L. Simard (President, Société touristique du Fjord): Léon Simard, President of the Société touristique du Fjord. I am accompanied by Mr. Guy Girard, Director General of the Society.

Le vice-président: Je crois comprendre que vous voulez faire une déclaration—pas trop longue, j'espère. Est-ce exact?

Mr. Simard: It will take 10 or 15 minutes at most.

Le vice-président: Allez-y.

Mr. Simard: On behalf of the Board of Directors of the Société touristique du Fjord, I would like to thank you for the opportunity you have given us to present our position on the Canada-Quebec subsidiary agreement on tourism development. We hope that these remarks, based on our experience since June 5, 1986, will help the committee in its work.

First of all, I will quickly put the situation in context. Then, I will read, with appropriate comments, the statement of our position on the agreement, and then conclude with additional recommendations.

Nature has blessed the Lower Saguenay Region. The natural environment and scenery are breath-taking. The region forms a mountainous elevated plateau and is studded with small lakes. This plateau is divided by deep valleys, among others the Saguenay, which were formed by glaciers. The Saguenay Valley, the most spectacular of all, literally cuts the plateau in two. As a result of the invading seawaters, the deep Saguenay Valley is called a fjord.

To preserve and develop the potential of this remarkable natural environment, the Government of Quebec established Saguenay Provincial Park on June 1, 1983. This conservation area is comprised of relatively narrow strips of land, some 90 kilometres long on either

[Texte]

Saguenay, une bande s'interrompant à chaque lieu habité qui constitue ainsi une fenêtre sur la rivière.

[Traduction]

side of the Saguenay River. The strips are interrupted by small communities which are prime locations for observing the river.

• 1540

Le parc a été pensé de façon à offrir le minimum de services requis ou encore pour offrir les services là où ils ne peuvent être offerts par les gens vivant en périphérie. On a voulu faire un parc centré sur la nature, laissant à la région le soin de développer des structures d'accueil et des équipements récréatifs et culturels complémentaires. En créant le parc, on créait, du même souffle, ce qu'on appelle la zone périphérique.

Située, comme son nom l'indique, tout autour du parc, elle englobe les territoires des 11 municipalités du Bas-Saguenay. Elle a été créée pour favoriser les retombées économiques générées par l'impact touristique du Parc Saguenay.

Pour assurer le développement touristique de la zone, les 11 municipalités devaient disposer d'un vaste plan de développement. Le gouvernement du Québec, en association avec le milieu régional, a donc mis sur pied un comité ayant pour mandat de préparer le plan de développement. Le fruit des travaux du comité, qui compléta son mandat en mai 1984, est le document que voici et qui s'appelle «Le plan d'action concertée de la zone périphérique».

Le plan dégage les grandes lignes d'action permettant au Bas-Saguenay de s'inscrire directement dans le processus de développement de la zone. Il a été conçu de telle sorte que soient assurées l'harmonie et la complémentarité du développement de la zone périphérique avec le développement et les caractéristiques propres au parc. Toute intention d'aménagement et de construction d'infrastructures est donc ajustée en fonction du centre d'intérêt: le fjord du Saguenay.

Que ce soit pour la mise en place d'infrastructures, de services ou d'activités, la réalisation du plan peut représenter des investissements de quelques dizaines de millions de dollars sur une période de 10 ans. L'aide financière des deux paliers de gouvernement était donc essentielle à la mise en oeuvre du plan d'action concertée.

L'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement touristique de janvier 1985 a été le moyen privilégié par les gouvernements supérieurs pour s'impliquer dans le développement de la zone périphérique. Toutefois, certains critères de l'Entente n'étaient pas adaptés aux besoins spécifiques de la zone. Les gouvernements fédéral et provincial ont donc modifié l'Entente le 5 juin 1986, pour qu'elle s'ajuste mieux à la réalité de la zone périphérique, en plus de réserver une somme de 10 millions de dollars pour permettre la mise en oeuvre de projets prévus dans le plan d'action concertée.

Entre-temps, les 11 municipalités de la zone, avec l'aide des gouvernements, se sont dotées d'un organisme chargé de la coordination et de la réalisation du plan d'action

The park was conceived in such a way as to offer the minimum basic services or to provide them where the people living around the park could not do so. Nature was the prime focus and the region took on the responsibility of developing park orientation as well as recreational and cultural facilities. At the same time, a peripheral zone was also created.

As its name indicates, this zone encircles the entire park and encompasses the 11 municipalities of the lower Saguenay. It was created to generate economic spinoffs from tourism in Saguenay Park.

To ensure the development of tourism within this zone, the 11 municipalities needed to draw up a comprehensive development plan. The Government of Quebec, working in co-operation with the region, set up a committee and assigned it the task of formulating such a plan. The committee completed its mandate in May 1984, producing the following document, "The Joint Action Plan for the Peripheral Zone".

The plan outlines the action needed to give the lower Saguenay direct involvement in the process of developing the zone. It was designed to ensure harmony and consistency between development of the peripheral zone and development suited to the park. All proposed development and establishment of infrastructures is thus a function of the focus of interest: The fjord of the Saguenay.

Implementing the plan, whether it is infrastructures, services or activities that are being established, represents investment possibly worth some tens of millions of dollars over a period of 10 years. Financial assistance from both levels of government was thus essential to implementation.

The January 1985 subsidiary agreement between Canada and Quebec on tourism development, has been the mechanism preferred by higher levels of government for their involvement in development of the peripheral zone. However, some of the agreement's criteria were not adapted to the zone's special needs. Ottawa and Quebec City therefore amended the agreement, on June 5, 1986, to make it correspond more closely to the reality of the peripheral zone. They also set aside \$10 million toward implementation of the projects proposed in the joint action plan.

In the meantime, the zone's 11 municipalities created an agency responsible for co-ordinating implementation of the joint action plan, keeping local people informed,

[Text]

concertée, de l'information et de l'animation du milieu. Cet organisme est la Société touristique du fjord.

Nous vous référons maintenant au document intitulé «Position de la Société touristique du fjord sur l'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement touristique». Je vais en énumérer certains points et, ensuite, je laisserai la parole à M. G. Girard.

Ce document a été préparé en décembre, suite aux problèmes rencontrés lors de la mise en oeuvre du programme. Une copie a été remise aux députés, ministres et fonctionnaires concernés. Nous devons vous signaler que certains changements y ont été apportés depuis sa parution.

Le 5 juin dernier, le ministre du Tourisme du Québec, M. Yvon Picotte, et le ministre d'État au Tourisme du Canada, M. Jack Murta, signaient, à Ville de la Baie, un amendement à l'Entente Canada-Québec sur le développement touristique. Bien que plusieurs modalités de mise en oeuvre n'aient pas été dévoilées à ce moment, tous les intervenants du milieu croyaient que ce nouveau programme allait être appliqué avec une ouverture d'esprit, c'est-à-dire en tenant compte du fait que la région du Bas-Saguenay en est au tout début de son développement touristique.

Or, à la lumière des informations transmises depuis le mois de juin, la réalité semble fort différente. Ainsi, le programme d'aide à la zone périphérique du Parc Saguenay serait administré avec la même rigueur que le programme de l'ensemble du Québec. Par exemple, le niveau d'aide aux projets privés ne serait pas plus élevé qu'ailleurs, et on irait jusqu'à offrir des prêts sans intérêt au lieu de subventions. En ce qui concerne les projets parrainés par les municipalités et les organismes sans but lucratif, ces derniers ne seraient pas jugés prioritaires et le taux de subvention serait plafonné à 75 p. 100.

• 1545

L'Entente auxiliaire Canada-Québec sur le développement touristique: Dans un premier temps, nous tenons à vous rappeler que l'entente a été modifiée parce que certains critères n'étaient pas adaptés aux besoins spécifiques de développement touristique de la zone périphérique. Les éléments suivants constituent l'essentiel de l'amendement signé à Ville de la Baie.

Objectif du programme: L'objectif de cette mesure d'intervention est de susciter des investissements dans le but de mettre en valeur les potentiels forts de la zone périphérique du Parc Saguenay, de faire du Saguenay une destination touristique à caractère national et international et de prolonger la saison touristique. Plus spécifiquement, cette mesure vise à développer des circuits maritimes, à consolider et développer les services d'appui aux touristes (hébergement, etc.) et à développer de nouveaux attraits et services récréatifs visant à prolonger le séjour des touristes.

Secteurs d'intervention:

—Appui à l'entrepreneuriat dans l'établissement, l'expansion ou la modernisation d'hébergement et de

[Translation]

getting them involved, etc. This agency is the *Société touristique du Fjord*.

Now we refer you to the document entitled, "Position of the *Société touristique du fjord* on the Canada Quebec Subsidiary Agreement on Tourism Development". I will outline some of its points and then I will give the floor to Mr. G. Girard.

This document was prepared in December, as a result of the problems encountered in implementing the program. A copy was sent to the Members of Parliament, Ministers, and officials concerned. We must point out to you that some changes have been made since it was published.

On June 5, the Quebec Minister of Tourism, Mr. Yvon Picotte, and Canada's Minister of State for Tourism, Mr. Jack Murta, signed an amendment to the Canada Quebec Agreement on Tourism Development in Ville de la Baie. Although few details on implementation were unveiled, all the tourism partners in attendance stated their belief that the new program would be applied with an open spirit; in other words, in light of the fact that tourism development is only beginning in the lower Saguenay region.

However, in view of the information made available since then, the facts appear to be something else again. Thus the program to assist the area around Saguenay Park is to be administered just as strictly as the program for the rest of Quebec. For example, the level of assistance to private projects will be no higher than elsewhere; in fact, it would appear that in some instances, interest-free loans are to replace subsidies. As for projects sponsored by municipalities and non-profit organizations, they would not be given any priority and the subsidy level would be limited to a maximum of 75%.

Canada-Quebec Subsidiary Agreement on Tourism Development: We wish to begin by recalling that the agreement was amended because some criteria were not suitable for the specific tourism development needs of the area bordering Saguenay Park. The essential features of the amendment signed at Ville de la Baie are as follows:

Program objective: The objective of the measure is to foster investment with a view to developing the high potential of the area bordering Saguenay Park, to make the Saguenay a national and international tourist destination and to extend the tourism season. More specifically, the purpose of the measure is to develop maritime roots, consolidate and develop tourism support services (accommodation, etc.) and to develop new attractions and recreational services with a view to lengthening the average stay of tourists.

Areas of intervention:

—Support to entrepreneurship in the establishment, expansion or modernization of commercial

[Texte]

restauration de type commercial, d'attrait touristiques et autres services récréatifs destinés aux visiteurs.

—Appui à la consolidation et au développement des infrastructures, des équipements et des attrait du domaine public et d'intérêt public qui viendront rehausser l'image de la destination touristique du Saguenay.

—Appui à la réalisation d'études de marché et de faisabilité.

Admissibilité: La contribution des deux gouvernements est disponible aux entreprises touristiques, associations, organismes privés, publics et parapublics, municipalités et individus qui mettent de l'avant des projets reliés à l'objet de ce programme.

Aide financière:

—Les deux parties s'entendent pour consacrer un montant maximum de 10 millions de dollars au présent programme.

—L'aide financière apportée aux projets d'infrastructures de développement tiendra compte de l'ensemble des sources de financement possible, incluant une contribution du milieu. En ce qui concerne les municipalités, les versements se feront conformément aux politiques afférentes du gouvernement du Québec.

—Pour les autres projets d'investissement, l'aide financière peut atteindre 50 p. 100 des coûts admissibles.

—Pour les projets d'étude, l'aide financière peut atteindre 75 p. 100 des coûts de l'étude.

—Pour la mise en place d'un plan de commercialisation, l'aide financière peut atteindre 75 p. 100 des coûts admissibles.

Compréhension de l'objectif du programme: L'objectif du programme est de susciter des investissements dans le but de mettre en valeur les potentiels forts de la zone périphérique du Parc Saguenay et de faire de notre région une destination touristique à caractère national et même international.

Comme le développement touristique de la zone en est à son tout début, et si les gouvernements supérieurs veulent vraiment aider le milieu à atteindre cet objectif, le programme d'aide à la zone périphérique doit être administré comme un programme de développement régional et non comme un programme national où seule la rentabilité immédiate guide la prise de décisions. Les gouvernements supérieurs doivent donc consentir des efforts particuliers pour développer l'industrie touristique de notre région en accordant un niveau et une forme d'aide vraiment incitatifs et à la portée des promoteurs de tous genres: entreprises privées, municipalités, organismes sans but lucratif, etc.

On avait l'impression que c'était un programme spécifique, pour des besoins spécifiques, alors qu'en réalité, il semble que ce ne sera pas le cas.

Il est évident qu'un projet touristique de la zone périphérique analysé avec les mêmes critères et de la

[Traduction]

accommodation and restaurants, tourism attractions and other visitor recreational services.

—Support for the consolidation and development of infrastructures, facilities and public attractions and to enhance the image of the Saguenay as a tourism destination.

—Support for market and feasibility studies.

Eligibility: Support from both governments is available to tourism firms, associations, private, public and parapublic organizations, municipalities and individuals that put forward projects related to the objectives of the program.

Financial assistance:

—Both parties agree to contribute a maximum of \$10 million under the program.

—Financial assistance to development infrastructure projects will take into account all possible sources of financing, including a contribution from the community. Municipality payments must comply with applicable policies of the Government of Quebec.

—For other investment projects, financial assistance may total 50% of eligible costs.

—For studies, financial assistance may cover up to 75% of costs.

—For implementing a marketing plan, financial assistance may total 75% of eligible costs.

Understanding the program objective: The objective of the program is to generate investment with a view to developing the strong potential of the area bordering Saguenay Park and to make our region a national and even an international tourism destination.

Because tourism development in the area is just beginning, if the higher levels of government really want to help the community to achieve the objective, the assistance program for the area bordering the park must be administered as a regional development program rather than a national program in which only immediate profitability guides decision-making. The provincial and federal governments must therefore agree to special effort to develop the tourism industry in our region by providing a level and form of assistance that provide a genuine incentive to all varieties of developers: private enterprise, municipalities, non-profit organizations, etc.

We were under the impression that it was a specific program for specific needs, but in reality, it seems that this will not be the case.

It is obvious that a tourism project in the area bordering the park that is analyzed using the same criteria and

[Text]

même façon qu'un projet touristique de Montréal ne franchira pas la rampe.

Projets de l'entreprise privée et projets municipaux ou d'organismes: Le programme d'aide à la zone périphérique prévoit que l'aide sera disponible aux promoteurs de tous genres: entreprises privées, municipalités, organismes, etc. Toutefois, avant même que le premier projet soit accepté, on dit déjà que plus de la moitié de la somme disponible devra être octroyée à l'entreprise privée. Bien que nous soyons en faveur du développement par l'entreprise privée, cette dernière ne pourra pas développer certaines infrastructures ou services, marinas, pavillons d'accueil, VVF, etc., qui relèvent plutôt du domaine public. Pour la Société touristique du fjord, c'est beaucoup plus la qualité du projet que le genre de promoteur qui doit guider la prise de décisions.

• 1550

D'ailleurs, l'implication des municipalités et des organismes sans but lucratif a été essentielle, et le sera encore, pour lancer le développement touristique dans plusieurs municipalités où l'entreprise privée hésite à investir parce que l'achalandage est insuffisant, la saison touristique trop courte et les activités et services connexes peu développés. Leur implication a donc fourni un minimum d'activités et de services qui génèrent un certain achalandage, incitant ainsi l'entreprise privée à investir.

Le niveau d'aide aux municipalités et aux organismes sans but lucratif: À la suite de discussions, il appert que le taux maximum de subvention aux municipalités et organismes sans but lucratif sera de 75 p. 100, et même de 50 p. 100 dans certains cas. Pourtant, dans le document signé à Ville de la Baie, on parle uniquement d'une contribution du milieu sans fixer de taux maximal de subvention. Selon nous, il serait beaucoup plus sage d'attendre d'avoir en main tous les éléments des projets avant de parler d'un taux maximal de subvention. Ainsi, le taux de subvention, qui devrait pouvoir atteindre 100 p. 100, pourrait être fixé en fonction:

- du coût du projet et de sa structure de financement;
- de son caractère moteur, structurant, etc.;
- de l'implication financière antérieure du promoteur;
- des coûts d'opération dans certains cas.

Pour la Société touristique du fjord, la contribution du milieu doit être réduite au minimum car la base économique du Bas-Saguenay est peu diversifiée et fragile. D'ailleurs, il ne s'agirait pas d'un traitement de faveur, mais bien d'octroyer au Bas-Saguenay les mêmes avantages dont ont bénéficié d'autres régions périphériques ou provinces au cours des dernières années. Dix des onze municipalités comptent moins de 2,000 habitants, le taux de chômage est élevé et les budgets de ces petites municipalités sont très limités.

L'aide à l'entreprise privée: Toutes sortes de rumeurs circulent sur le niveau, la forme et les modalités de

[Translation]

following the same procedures as an equivalent project for Montreal will never get off the ground.

Private enterprise projects versus municipal or non-profit organization projects: The program to assist the area bordering the park provides that assistance be made available to developers of all kinds: private enterprise, municipalities, organizations, etc. However, although the first project has yet to be approved, some people are already saying that half the available amount will have to be given to private enterprise. Even though we are in favour of private enterprise development, private enterprise alone cannot develop certain infrastructures and services (i.e. marinas, reception facilities, family vacation villages, and etc.) that are primarily the responsibility of the public sector. La Société touristique du fjord believes that decisions should be based on the value of the project rather than the type of developer.

Moreover, the involvement of municipalities and non-profit organizations has been, and will continue to be, essential to launch tourism development in a number of municipalities where private enterprise has hesitated to invest, because the traffic is not adequate, the tourism season too short, and related activities and services relatively undeveloped. Their involvement has therefore provided a basic level of activities and services, thereby generating the degree of traffic required to encourage private investment.

Level of assistance to municipalities and non-profit organizations: On the basis of discussions we have had, it appears that the maximum subsidy rate to municipalities and non-profit organizations is to be 75%, and even 50% in certain cases. However, in the document signed at Ville de la Baie, all that is mentioned is a contribution from the community, but no maximum subsidy rate is specified. We feel that it would be much more sensible to wait until project details have been thoroughly worked out before discussing a maximum subsidy rate. In this way, the subsidy rate, which should be allowed to be as high as 100%, would be based on the following:

- The project cost and financing structure;
- The nature and structure of the project;
- Prior financial involvement by the developer;
- Operating expenses, in some cases.

La Société touristique du fjord is of the view that the community contribution must be kept to a minimum because the economic base of the lower Saguenay region is not particularly diversified, and is thus fragile. It is not really a question of giving preferential treatment to the lower Saguenay region, but rather allowing it to have the same benefits that other outlying areas and provinces have had in recent years. Ten of the eleven municipalities have less than 2,000 inhabitants, unemployment is high, and these small municipalities have very limited budgets.

Assistance to private enterprise: There are all kinds of rumours going around these days regarding the level, form,

[Texte]

versement de l'aide à l'entreprise privée. Alors que tous les promoteurs privés ayant déposé des demandes s'attendent à des subventions pouvant atteindre 50 p. 100 des coûts admissibles, on leur offrirait plutôt des prêts sans intérêt couvrant au maximum 30 p. 100 des dépenses admissibles et versés en plusieurs tranches annuelles. En ce qui concerne les dépenses admissibles, là aussi on voudrait que ce soit restrictif. Par exemple, l'achat d'une résidence privée en vue de la transformer en auberge ne serait pas une dépense admissible.

La plupart des problèmes envisagés semblent venir du fait que l'aide serait versée par le biais du programme du crédit touristique du ministère du Tourisme. Il est évident que ce programme ne répond pas du tout aux besoins spécifiques des régions périphériques du Québec. D'ailleurs, ce programme existe depuis plusieurs années et n'a donné que peu de résultats tangibles dans le Bas-Saguenay, l'aide offerte n'étant pas incitative et conditionnelle à de nombreuses exigences trop difficiles pour les petites entreprises.

Pour atteindre les objectifs du programme, il est évident que l'aide devra être beaucoup plus incitative et alléchante. Les gouvernements supérieurs devront donc renoncer à des prêts sans intérêt et consentir, comme il est prévu dans l'entente, des subventions pouvant atteindre 50 p. 100 des coûts admissibles. De plus, le maximum de 50 p. 100 devra être atteint chaque fois que cela s'avérera nécessaire et non pas exceptionnellement.

Projets prioritaires: La question des projets prioritaires les plus urgents à réaliser semble en préoccuper plusieurs. Précisons d'abord que le plan d'action concertée de la zone périphérique identifie les infrastructures, les services, les activités à mettre en place et prévoit une stratégie de mise en oeuvre en trois phases. Bien sûr, il faudra composer avec l'état d'avancement des dossiers. Il se peut que des projets identifiés comme prioritaires dans le plan d'action concertée ne soient pas prêts avant plusieurs mois. Cette situation ne devra pas bloquer le processus d'acceptation de projets, et il est possible que quelques projets, moins prioritaires mais prêts à être mis en oeuvre, doivent alors être acceptés.

• 1555

Délais d'acceptation de projets: Comme la zone périphérique est aux prises, entre autres, avec une sous-capacité d'hébergement pour le niveau d'achalandage actuel, la Société comptait sur l'acceptation de quelques projets d'hébergement dès cet automne. Or, sept mois après l'annonce du programme, aucun projet n'a été accepté et tout porte à croire qu'aucun ne le sera avant la fin de l'hiver. Donc, la capacité d'accueil sera inchangée pour l'été 1987 à moins qu'on donne un grand coup de barre au cours des prochaines semaines. Nous voulons donc que le comité de gestion se fasse un devoir d'accepter quelques projets d'ici la fin de l'année 1987.

Nous avons quatre recommandations additionnelles à formuler.

[Traduction]

and methods of assistance that might be provided to private enterprise. Although private developers who have already submitted applications are expecting subsidies of up to 50% of eligible costs, it appears that they may instead be offered interest free loans covering at most 30% of eligible expenses paid in several annual payments. As for eligible expenses, once again we would like there to be restrictions; for instance, purchasing a private residence to convert it into an inn should not be an eligible expense.

Most of the potential problems appear to stem from the fact that assistance will be provided through the tourism credit program of the Tourism Department. However, this program obviously does not meet the specific needs of Quebec's outlying areas. It has been around for some time now, and has yielded few tangible results in the lower Saguenay because the assistance is not based on incentives and is conditional on a great many requirements that small businesses find it difficult to comply with.

In order to meet the program objectives, it seems obvious that assistance will have to provide greater incentives and be more attractive. The provincial and federal governments will therefore have to abandon interest free loans and provide, as set out in the agreement, subsidies of up to 50% of eligible costs. Also, the 50% maximum will have to be allowed wherever necessary, and not only in special circumstances.

Priority projects: The question of priority projects—those that are the most urgently needed—seems to be of great concern to many people. We should point out, first of all, that the co-ordinated action plan for the area identifies the infrastructures, services, and activities to be established and sets out a three-stage implementation strategy. Of course, much will depend on the progress of the various projects; some projects identified as priority projects in a co-ordinated action plan may not be ready for several months. This should not however impede the project acceptance process; in other words, those projects that may have a lower priority but are ready for implementation should be able to go ahead.

Timeframe for accepting projects: since the area around the park suffers from a shortage of accommodation even with current traffic levels, the Société was counting on a number of accommodation projects being approved by this fall. It has now been seven months since the program was announced, and yet no project has been accepted; furthermore, it appears likely that none will be approved before the end of winter. Accommodation capacity in the area will thus remain unchanged throughout the summer of 1987, unless an exceptional effort is made in the course of the next few weeks. We would therefore like the Management Committee to ensure that some projects are accepted between now and the end of 1987.

We have four additional recommendations to put before you.

[Text]

Recommandations additionnelles à celles contenues dans le document exposant la position de la Société sur l'entente:

1. Que les ententes Canada-Québec soient beaucoup plus précises et claires sur les responsabilités et la nature des engagements de chaque gouvernement et ce, avant toute signature;
2. Que les subventions des deux gouvernements soient versées directement par les ministères gestionnaires de l'entente et non pas par le biais de programmes réguliers d'autres ministères;
3. Que le processus d'analyse des projets soit allégé et abrégé en éliminant les analyses en parallèle par les deux gouvernements;
4. Que le processus décisionnel soit allégé et abrégé en donnant pleine autorité, dans le cas de la zone périphérique, au sous-comité de gestion régional qui, de toute façon, reçoit ses balises de fonctionnement du comité de gestion provincial, à défaut de quoi il serait préférable de confier l'administration du programme à un seul gouvernement tout en continuant évidemment à mettre à profit conjointement les ressources financières limitées des deux gouvernements.

Voilà, messieurs! Cela termine la lecture des documents.

The Vice-Chairman: Thank you, gentlemen.

Before I begin, two points. One is that since your Member of Parliament is part of this committee and here today, I think we will proceed with Mr. Côté first.

My second observation is I hope that the ice fishing at Ville de la Baie has been as good this year as it was last year, when I was there, and that your carnival was a success.

M. Harvey: Extraordinaire.

M. Simard: Les deux activités ont pleinement réussi cette année. D'ailleurs, la pêche sur glace continue et c'est encore très agréable. Nous y allons tous les deux vendredi pour la première fois cette année.

M. Harvey: Sans la garde côtière, j'espère.

M. Simard: J'espère que la garde côtière ne sera pas encore dans le coin.

Le vice-président: Monsieur Côté.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Merci, monsieur le président.

Messieurs Simard et Girard, nous sommes très heureux de vous accueillir au Comité. Vous avez fait un excellent exposé. Mes collègues auront sans doute reconnu, dans le texte que le président nous a présenté, le franc-parler souvent utilisé ici par le député de Lac-Saint-Jean, surtout au chapitre de l'aide à l'entreprise privée, où on dit:

Il est évident que ce programme ne répond pas du tout aux besoins spécifiques des régions périphériques du Québec.

[Translation]

The following recommendations are in addition to those contained in the brief explaining the *Société's* position on the agreement:

1. That before being signed, the Canada/Quebec agreements be modified in order to give a clear indication of the responsibilities and the nature of the commitments made by each government;
2. That the subsidies provided by both governments be paid directly by the departments or ministries responsible for implementing the agreement, and not through the regular programs of other department or ministries;
3. That the project analysis process be shortened and made less cumbersome by eliminating parallel analyses by both levels of government;
4. That the decision-making process also be shortened and made less cumbersome by giving full authority over the peripheral zone to the Regional Management Subcommittee, which, in any case, receives its guidelines from the provincial Management Committee. Failing this, it would be preferable that only one government be responsible for administering the program although the limited financial resources of both governments would continue to be used jointly to the best possible advantage.

And that, gentlemen, ends our presentation.

Le vice-président: Merci, messieurs.

Avant de commencer, je voudrais soulever deux petits points. D'abord, puisque votre député est membre de ce Comité et qu'il assiste à notre réunion aujourd'hui, je vais donner la parole à M. Côté en premier.

Deuxièmement, j'espère que la pêche sur glace à Ville de la Baie a été aussi bonne cette année que l'an dernier, quand j'ai pu en faire moi-même, et je peux vous dire que votre carnaval fut un grand succès.

Mr. Harvey: Yes, it was extraordinary.

Mr. Simard: Both have been a great success this year. Indeed, ice fishing is still going on now, and is very good. We have been going every second Friday, for the first time this year.

Mr. Harvey: Without the Coast Guard, I hope.

Mr. Simard: I hope the Coast Guard will not be around anymore.

The Vice-Chairman: Mr. Côté.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Thank you, Mr. Chairman.

Before I begin, I must tell you, Mr. Simard and Mr. Girard, how very happy we are to welcome you before the committee. Your presentation was excellent. And my colleagues will undoubtedly have recognized, in the text distributed by the Chairman, the often frank approach of the member for Lac-Saint-Jean, particularly with respect to assistance to private enterprise, and I quote:

This program obviously does not meet the specific needs of Quebec's outlying districts.

[Texte]

Monsieur Simard, on ne peut pas être plus direct. C'est une affirmation très claire et très précise. Depuis le début des audiences que nous avons eues avec les autres provinces, il semble qu'en général, ce genre d'entente sectorielle ou bilatérale ne convient pas nécessairement aux régions périphériques, et vous le confirmez dans votre exposé.

• 1600

Vous dites que les régions périphériques en sont en général au début de leur développement touristique. Au début, on se donne une vocation régionale. Il est plus facile de se donner une vocation régionale qu'une vocation nationale. Il est essentiel de passer par cette étape, si je comprends bien. De toute façon, c'est ma perception des choses. Les critères d'un programme national comme celui-ci ne sont pas adaptés aux besoins des zones périphériques, dites-vous.

Pouvez-vous préciser ce qui fait que les critères de ces programmes ne sont pas adaptés aux zones périphériques? En posant ma question, j'y réponds en quelque sorte. Pour les régions périphériques, serait-il préférable que le milieu, par exemple la Société touristique du fjord qui est sur place et qui a fait des études et un rapport très intéressant, serait-il préférable que ces sociétés ou ces régions périphériques proposent aux deux paliers de gouvernement un programme adapté à leurs besoins? Elles diraient ce qu'elles aimeraient faire, ce qu'elles pourraient faire dans leur milieu et quel genre d'aide elles pourraient obtenir des gouvernements. Cela éliminerait peut-être ces délais d'acceptation de projets dont vous parlez.

D'après votre exposé, il semble que tout le processus bureaucratique et décisionnel soit très, très long et comporte beaucoup de restrictions et d'enfarges. Pouvez-vous donner au Comité plus de détails à ce sujet?

M. Guy Girard (directeur général de la Société touristique du fjord): Je pourrais d'abord préciser le fonctionnement d'une entente à l'aide d'un exemple qui vous fera comprendre la façon dont chaque dossier chemine dans l'appareil.

Dans les ententes Canada-Québec, évidemment, les deux paliers de gouvernement sont impliqués. Au niveau du gouvernement fédéral, c'est le ministère de l'Expansion industrielle régionale. Au niveau du Québec, c'est le ministère des Affaires intergouvernementales canadiennes qui est signataire de l'entente, mais ce sont le ministère du Tourisme et le ministère du Loisir, du Chasse et de la Pêche qui versent les subventions.

Prenons l'exemple d'un projet d'hébergement touristique d'un million de dollars qui serait admissible à une subvention de 40 p. 100. Ces 40 p. 100 sont répartis de façon égale entre les deux gouvernements. Le gouvernement canadien verse une subvention par le biais d'un programme du ministère de l'Expansion industrielle

[Traduction]

Mr. Simard, I do not think one could be more direct than that. You have made a very clear and precise statement there. Since the beginning of our hearings on this issue with the other provinces, we have been getting the impression that generally speaking, this type of sectorial or bilateral agreement does not necessarily suit the outlying areas, and you confirmed that in your statement.

You say that the outlying areas are generally just now beginning to develop their tourist industry. One usually starts off with a regional vocation. It is much easier to start with a regional vocation than a national vocation. As I understand it, it is a necessary phase of development. In any case, that is how I perceive the situation. You are saying that the criteria of a national program like the one we are discussing are not suited to the needs of the outlying areas.

Could you tell us exactly why the program criteria are not suited to the outlying areas? Although I am asking you this question, I am also giving you an answer in a way. In other words, would it be preferable, in outlying or peripheral areas, that the community, or, for instance, the *Société touristique du fjord*, which is located right there and has carried out studies as well as producing a very interesting report, put forward specific proposals to both levels of government outlining a program that would be based on the region's requirements? These bodies could tell us exactly what they want what they would like to do in their area and what kind of assistance they need from both levels of governments. That might serve to eliminate some of the delays you mentioned with respect to getting projects accepted.

Based on your statement, it would seem that the entire bureaucratic process, as well as the decision-making process, are extremely lengthy and impose a great number of restrictions. Could you provide the committee with any additional information in this regard?

Mr. Guy Girard (Director General, *biSociété touristique du fjord): I could perhaps clarify how an agreement works using an example that will help you to understand the different stages in the process.

In the Canada-Quebec agreements, both levels of government are obviously involved. At the federal level, it is the Department of Regional Industrial Expansion. At the provincial level, the Quebec Ministry of Canadian Intergovernmental Affairs has signed the agreement, but funding is provided through the Ministry of Tourism and the Ministry of Recreation, Hunting and Fishing.

Let us consider, for example, a \$1 million tourist accommodation project eligible for a 40% subsidy. In this particular case, the 40% is divided equally between the two governments. The Canadian government provides a subsidy through a program of the Department of Regional Industrial Expansion; it pays out 90% of the subsidy once

[Text]

régionale; il verse 90 p. 100 de la subvention à la fin des travaux et 10 p. 100 un an plus tard.

Quand on dit que le programme ne correspond pas du tout à nos besoins, c'est surtout pour la partie provinciale qui, elle, utilise un programme régulier qu'on appelle le programme du crédit touristique du Québec. C'est un programme du ministère du Tourisme du Québec. Voici comment fonctionne ce programme. Les gens présentent le projet, et le ministère du Tourisme du Québec en fait l'analyse en fonction des critères et des barèmes d'analyse de ce programme particulier. Un taux de subvention est fixé. Le fédéral fait aussi une analyse de son côté. Il y a un arbitrage afin que les deux gouvernements s'entendent sur le taux de subvention. Donc, si le taux global est de 40 p. 100, chaque palier de gouvernement verse 20 p. 100.

• 1605

Pour ce qui est de l'aide versée par le Québec, cela se passe de la façon suivante. Je disais tout à l'heure que le programme du crédit touristique était un programme du ministère du Tourisme du Québec, mais le financement se fait par l'intermédiaire de la Société de développement industriel du Québec, l'organisme qui finance les projets industriels partout au Québec. Une fois que le ministère du Tourisme a fixé le taux de subvention, la Société de développement industriel du Québec fait l'analyse financière du projet. L'aide financière se verse non pas sous forme de subventions pour la partie provinciale, mais sous forme de prêts sans intérêt remboursables en 15 ans. L'ennui, c'est que ce prêt sans intérêt n'est pas versé comptant. Dans notre exemple, ce serait 200,000\$ versés en cinq tranches annuelles de 40,000\$. À la fin des travaux, la part du Québec serait versée de la façon suivante: 40,000\$ à la fin des travaux, 40,000\$ un an plus tard, et ainsi de suite.

M. Simard: Ce serait seulement à la fin des travaux. Tous les travaux sont terminés et le promoteur a pris soin de tout financer au moment où la partie québécoise commence à verser ses prêts en cinq tranches annuelles. On finit de verser le prêt au promoteur cinq ans plus tard.

M. G. Girard: Le problème est facile à comprendre. Le promoteur reçoit son argent comptant du fédéral alors qu'il attend l'argent du provincial pendant cinq ans. Le promoteur dépense son argent en trois ou quatre mois, et il reçoit sa subvention sur une période de cinq ans.

Quand l'amendement à l'entente a été signé chez nous, en juin 1986, on ne s'attendait pas du tout à ces choses. On s'attendait à ce que la partie québécoise, comme la partie fédérale, nous donne de véritables subventions non remboursables.

Vous nous demandiez quels critères du programme nous n'aimions pas. C'est surtout le taux de subventions. Même s'il est indiqué dans le document qui a été signé chez nous que les taux de subvention peuvent aller jusqu'à

[Translation]

the work has been completed, and the remaining 10% one year later.

When we say the program does not meet our needs, we are referring mainly to provincial participation, which is carried out through a program called the Quebec Tourist Credit Program. This is a program of the Quebec Ministry of Tourism. This is how it works. When someone proposes a project, the Quebec Ministry of Tourism analyzes it on the basis of the specific criteria set for that particular program. A rate of subsidy is then determined. The federal government, for its part, carries out its own analysis. The two governments then get together and agree on a rate of subsidy. Therefore, if the overall rate of subsidy is 40%, each level of government is responsible for 20%.

With respect to assistance provided by the Province of Quebec, it works like this: as I was saying earlier, the Tourist Credit Program is a program of the Quebec Ministry of Tourism, but funding is actually provided through the Quebec Industrial Development Corporation, the organization that funds industrial projects throughout Quebec. Once the rate of subsidy has been set by the Ministry of Tourism, the Quebec Industrial Development Corporation carries out a financial analysis of the project. As far as the provincial share is concerned, the assistance is provided not in the form of a subsidy, but rather in the form of an interest-free loan to be paid back in 15 years. The problem is that the interest-free loan is not paid in cash. In the example I mentioned, the amount would be \$200,000, paid out in five annual payments of \$40,000 each. Upon completion of the work, Quebec's share would be paid as follows: \$40,000 once the work is completed, \$40,000 a year later, and so forth.

Mr. Simard: It would only be upon completion of the project. All the work has been completed and the developer has been careful to ensure adequate financing at the time when the Quebec share will begin to be paid out on the basis of five annual payments. Payment of the loan to the developer is completed five years later.

Mr. G. Girard: It is not hard to understand the problem. The developer receives cash from the federal government, but has to wait five years to get the money from the provincial government. The developer spends all his money in three or four months, and then gets his subsidy over a period of five years.

When the amendment to the agreement was signed in June of 1986, we had no idea that that would be the arrangement. We expected the Quebec share, like the federal share, to be real non-repayable subsidies.

You asked us what program criteria we did not like. Mainly, the rate of subsidy. Although the document signed in our area indicates that the rate of subsidy may go as high as 50%, under the Tourist Credit Program, the

[Texte]

50 p. 100, dans le cadre du programme du crédit touristique, le taux de subvention maximal est de 30 p. 100. Donc, il y a un écart de 20 p. 100.

On espère que ce problème va se régler. Comme le président le disait tout à l'heure, aucun projet n'a été accepté jusqu'à maintenant. On a entendu dire qu'au moins un projet serait accepté d'ici quelques jours et que les contributions financières du Québec et du fédéral réunies dépasseraient 30 p. 100.

Pour répondre à votre deuxième question, il est bien évident qu'on serait d'accord pour s'impliquer dans l'élaboration des programmes à l'avenir. J'imagine que de 80 à 90 p. 100 des problèmes de départ que l'on vit présentement auraient pu être éliminés.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Côté. We have run your 10 minutes and then some. We will put you down for a second round.

Mr. Gagliano.

M. Gagliano: Merci, monsieur le président.

Messieurs, j'aimerais vous souhaiter la bienvenue à ce Comité et vous féliciter pour votre document et pour la franchise avec laquelle vous avez situé le problème. Vous avez utilisé les mots clés: «développement régional». Souvent on est porté à croire que le Canada, c'est Toronto, Montréal et Vancouver et que tout le reste n'existe pas. Pourtant, on a de belles régions; la vôtre en est une. Avec une bonne infrastructure et des installations d'hébergement accueillantes, ces régions pourraient recevoir des touristes, ce qui créerait plusieurs emplois et rendrait votre situation économique plus avantageuse.

Vos quatre recommandations ont toutes un sens commun. La première est celle-ci:

1. Que les ententes Canada-Québec soient beaucoup plus précises et claires. . .

Donc, vous demandez des choses simples et claires.

La deuxième:

2. Que les subventions des deux gouvernements soient versées directement par les ministères gestionnaires. . .

Vous ne voulez pas d'intermédiaires.

La troisième:

3. Que le processus d'analyse des projets soit allégé et abrégé. . .

La quatrième:

4. Que le processus décisionnel soit allégé et abrégé. . .

[Traduction]

maximum rate of subsidy is 30%. That is a difference of 20%.

We hope this problem will be addressed. As the Chairman said earlier, not one project has yet been accepted. We have heard that at least one project will be accepted within the next few days, and that the financial contributions of both Quebec and the federal government together will exceed 30%.

But to answer your second question, there is no doubt we would definitely be interested in becoming involved in developing future programs. I imagine that 80% to 90% of the problems that developed right at the outset and that we are currently experiencing could have been avoided.

Le vice-président: Merci, monsieur Côté. Vos 10 minutes sont écoulées depuis quelque temps. Je vais inscrire votre nom pour le deuxième tour.

Monsieur Gagliano.

Mr. Gagliano: Thank you, Mr. Chairman.

Gentlemen, let me first welcome you to the committee and commend you on your brief and for being so frank with us in discussing and explaining current problems. You used a key word "regional development". One often has the impression that Canada is Toronto, Montreal and Vancouver, and that all the rest does not even exist. But the fact is we have some beautiful regions in Canada, like yours. With the proper infrastructure and attractive tourist accommodation, these regions could develop their tourist industry, thus creating jobs and improving your economy.

Your four recommendations all tend to lead in one direction. The first of them is:

1. That the Canada-Quebec agreements be clearer and more precise. . .

In other words, you are asking that things be both simple and clear.

The second is:

2. That the subsidies provided by both governments be paid directly by the departments or ministries responsible. . .

So, you do not want any intermediaries.

The third is:

3. That the project analysis process be shortened and made less cumbersome. . .

The fourth is:

4. That the decision-making process be shortened and be made less cumbersome. . .

• 1610

J'ai l'impression que dans toutes ces ententes régionales et locales, on se perd dans des tas de documents, des tas d'ententes. Cela devient très difficile et compliqué à administrer. Dans votre cas, l'entente a été signée en juin 1986. On est en mars 1987, et aucun projet n'a été adopté.

I have the impression that with all these regional and local agreements, you can be swamped by paperwork occasioned by the proliferation agreements. Consequently, things are becoming difficult and extremely complicated to administer. In your case, the agreement

[Text]

C'est malheureux. Je pense que les intentions sont là, mais quand on essaie de les réaliser, quelque chose ne va pas dans la machine.

Je suis député depuis deux ans et demi. Je suis un nouveau député, mais j'ai déjà appris une chose, à savoir qu'on ne peut pas demander à la machine administrative gouvernementale, quelle que soit sa couleur, de faire quelque chose de simple. Cela devient plus compliqué que ce ne l'était auparavant.

Vous êtes de la région, vous connaissez le vrai problème, vous savez comment on pourrait encourager le tourisme. Bien sûr, ce sont les deux gouvernements, le provincial et le fédéral, qui doivent élaborer une politique ou des lignes de conduite pour le développement régional, mais ne croyez-vous que tous les aspects décisionnels et administratifs devraient être de la responsabilité d'un comité régional, afin que les décisions puissent se prendre rapidement? Ainsi, de bonnes décisions seraient prises et les résultats ne se feraient pas attendre. On ne passerait plus des années et des années à se chicaner et à étudier ou à interpréter les clauses de l'entente.

M. Simard: C'est ce qu'on dit dans nos documents. Si les décisions étaient prises au niveau régional, plus près des gens, cela faciliterait beaucoup la communication, l'information et la prise de décisions sur les projets et les dossiers présentés dans le cadre de ces ententes.

Ces comités ou organismes régionaux pourraient relever directement des ministres concernés. Cela faciliterait certainement la réalisation de nos recommandations. On a mis trois ans à préparer ce document, cela fait deux ans que les gouvernements l'ont entre les mains, et le processus est à peine amorcé. Cela a coûté de l'argent aux deux niveaux de gouvernement. Il y a tout ce document-là. L'entente est signée depuis neuf mois, et il n'y a encore rien de concret. Cela fait cinq ou six ans qu'on fait des études, et il n'y a rien de réalisé.

Donc, si la prise de décisions était ramenée au niveau des régions, cela faciliterait beaucoup le développement régional, et cela ferait peut-être sortir un peu d'argent de Montréal, de Toronto, des grandes villes canadiennes.

M. G. Girard: Nous disons à notre quatrième recommandation:

4. Que le processus décisionnel soit allégé et abrégé en donnant pleine autorité, dans le cas de la zone périphérique, au sous-comité de gestion régional. . .

Faites-vous allusion à ce sous-comité quand vous dites que le pouvoir devrait être en région?

M. Gagliano: Non, pas nécessairement, parce que je n'aimerais pas me perdre, moi aussi, dans tous ces détails.

Le problème que vous vivez n'est pas unique à votre région. J'ai eu l'occasion de voyager dans les provinces

[Translation]

was signed in June of 1986. We are now in March of 1987, and not one project has yet been approved. That is really unfortunate. I imagine that while people may mean well, when they try to get something done, the machinery simply does not work.

I have been a member of Parliament for two and a half years now. Although I am a rookie, I have learned something: You cannot ask the machinery of government, whatever the party in power, to carry out a simple task. Things are getting even more complicated than they were before.

But you are from the region, you are aware of what the real problems are, and you know what must be done to encourage tourism. Of course, it is up to the two governments, both the provincial and the federal, to develop policy or guidelines on regional development, but do you not feel that the decision-making and administrative aspects of this type of program should be left to a regional committee, so that decisions can be made quickly? In this way, the right decisions would be made, and results would be produced quickly. We would no longer spend years and years quibbling over details or studying and interpreting the clauses of an agreement.

Mr. Simard: That is precisely what we said in our brief. If decisions were made at the regional level, closer to the people, it would greatly facilitate things such as communication, information and decision-making with respect to project proposals under these agreements.

These regional committees or organizations could report directly to the appropriate ministers. That would certainly facilitate implementation of our recommendations. We spent three years preparing this paper, and although both governments have had it for two years now, the process has only barely begun. It has cost both levels of government money. There is this whole document. The agreement was signed nine months ago, and yet, we still have nothing concrete. We have been carrying out studies for five or six years now, but nothing has yet come of it.

So, if the decision-making was brought back to the regional level, it would greatly facilitate regional development, and it might also make it possible to get some money out of Montreal, Toronto and the larger Canadian cities.

Mr. G. Girard: Our fourth recommendation is this:

4. That the decision-making process be shortened and made less cumbersome by giving full authority for the peripheral zone to the regional management subcommittee. . .

Are you referring to the subcommittee mentioned here when you say that power should be held at the regional level?

Mr. Gagliano: No, not necessarily; but I do not really want to get bogged down in all the details.

The problem you are experiencing is not peculiar to your region. I have had occasion to travel in the maritime

[Texte]

Maritimes et dans l'Ouest. Du moment qu'on sort des grands centres, on rencontre toujours les mêmes problèmes. Il faudrait qu'il y ait un organisme local géré par des gens de l'endroit qui connaissent bien la situation afin qu'on ne se perde pas dans une paperasse administrative qui n'en finit jamais.

Comme vous dites, vous avez fait des études pendant cinq ans, l'entente est signée depuis neuf mois, et aucun projet n'a été approuvé. Peut-être devrez-vous attendre encore un an, avec ce système, avant qu'un projet soit approuvé. À ce rythme, on n'aura rien de concret avant l'an 2000.

M. G. Girard: Il y a des programmes qui fonctionnent de cette façon. Ce serait sûrement la solution idéale. Les 10 millions de dollars pourraient être versés à un organisme, pourquoi pas à la Société touristique du fjord? La Société a été fondée par les 11 municipalités. On représente tout le milieu du Bas-Saguenay. Dans certains programmes, les enveloppes sont versées à des organismes régionaux comme le nôtre. Donc, on pourrait administrer le programme.

• 1615

Si'il n'est pas possible qu'on administre nous-mêmes le programme, on pourrait au moins participer, comme M. Côté disait tout à l'heure, à l'élaboration des programmes. Il y aurait sûrement moins de problèmes au moment du démarrage.

Ce qui est intéressant dans les ententes, c'est que ce sont les ressources financières des deux paliers de gouvernement qui sont mises à contribution. Si on ne peut pas administrer le programme, ce serait drôlement intéressant qu'un seul des deux paliers de gouvernement administre l'entente en mettant à contribution les ressources financières des deux gouvernements. On le dit dans notre document:

...à défaut de quoi il serait préférable de confier l'administration du programme à un seul gouvernement tout en continuant évidemment à mettre à profit conjointement les ressources limitées des deux gouvernements.

Si cela ne peut pas être administré par un organisme régional comme le nôtre, ce serait peut-être une solution que de confier l'administration des ententes à un seul gouvernement.

M. Gagliano: Donc, vous préféreriez que ce soit administré au niveau régional, mais si cela n'était pas possible, cela devrait être administré par un seul palier de gouvernement.

M. G. Girard: Pour les promoteurs privés, c'est bien évident. C'est déjà compliqué de travailler avec un palier de gouvernement. Imaginez ce que cela peut être quand les deux paliers de gouvernement sont impliqués quotidiennement au niveau de chaque projet. Pour le promoteur, c'est deux fois plus complexe. Quand il y a des rencontres avec les promoteurs, il y a deux personnes

[Traduction]

provinces as well as in the west. The minute you get away from the large urban centres, the problems encountered are always the same. What is needed is a local organization run by local people who know what the situation is, so that we can avoid getting lost in endless red tape.

As you have said, your organization has been conducting studies for five years, and the agreement has been signed for nine months now, but not one project has yet been approved. You may have to wait another year before a project is approved with the current system. At that rate, there will be nothing concrete in place before the year 2000.

Mr. G. Girard: There are programs that operate that way. Surely that would be the ideal solution. The \$10 million could be paid directly to a specific organization—indeed, why not *la Société touristique du fjord*? It was founded by the 11 municipalities in the area. Our organization represents the entire community of the lower Saguenay region. Under some programs, all the funding is handed over to regional organizations such as ours. We would be perfectly capable of administering the program.

If it is not possible for us to administer the program ourselves, we could at least participate in the development of programs, as Mr. Côté was saying earlier. We would surely be faced with fewer problems from the outset if that were the case.

What is interesting about the agreements is that the financial resources of both levels of government area being used. If we cannot administer the program, it would be far better that only one level of government administer the agreement, using the financial resources of both levels of government. And that is exactly the point we made in our brief, when we said:

...failing this, it would be preferable that only one government be responsible for administering the program, although the limited resources of both governments would continue to be used jointly to the best possible advantage.

If it is not possible to allow a regional organization like ours to administer the program, one solution may be to make only one government responsible for administering the agreements.

Mr. Gagliano: So, you would prefer that the agreements be administered at the regional level, but if that were not possible, that only one level of government be responsible for their administration.

Mr. G. Girard: As far as the private developers are concerned, yes, of course. It is hard enough to have to work with one level of government. Just imagine what it is like when two levels of government are involved on a daily basis in every single project. For the developer, it makes things twice as complicated. When there are meetings with the developers, there are two representatives

[Text]

du provincial, une du programme du crédit touristique et une autre de la Société du développement industriel, et il y a quelqu'un d'autre du fédéral. Le provincial fait son analyse, le fédéral fait la sienne en parallèle, et ensuite ils mettent en commun les deux analyses pour arriver à un taux de subvention. Par la suite, le sous-comité régional fait une recommandation au comité provincial qui, lui, fait une recommandation à chacun des ministres concernés.

C'est pour cela qu'on a des délais de plusieurs mois chaque fois qu'un projet est inscrit à l'entente. On sait bien que quand les promoteurs privés ont une idée, ils ne veulent pas la réaliser dans deux ans mais tout de suite. Si on fait traîner l'analyse des projets pendant trois, quatre, cinq ou six mois, l'intérêt diminue avec le temps et il est bien possible que le projet finisse par ne pas se réaliser.

Mr. Gagliano: Do I have more time, Mr. Chairman?

The Vice-Chairman: You have one minute left, sir.

M. Gagliano: Dans votre exposé, vous avez parlé de différents problèmes. Quelle est la différence entre les programmes de l'entreprise privée et ceux des organismes à but non lucratif? Après toutes ces audiences, ce Comité devra faire des recommandations à la Chambre. Selon vous, qui pourrait le mieux développer la région? L'entreprise privée ou les organismes à but non lucratif? J'ai cru comprendre que vous étiez d'avis que les organismes à but non lucratif avaient un rôle très important à jouer dans le développement.

M. Simard: Évidemment que les organismes sans but lucratif ont un rôle important à jouer, mais il ne faudrait pas interpréter notre intervention comme une condamnation de l'entreprise privée. Ce n'est pas cela du tout. Il faut absolument que l'entreprise privée investisse et fasse du développement parce que certains éléments doivent être réalisés par le secteur privé.

Ce qu'on voulait dire, c'est que les organismes sans but lucratif et les municipalités doivent faire. . .

M. Gagliano: . . . ce que l'entreprise privée ne peut pas faire.

M. Simard: C'est exact. Certaines choses doivent être faites par les municipalités et les organismes sans but lucratif.

M. G. Girard: Par exemple, les marinas, les kiosques d'accueil et d'information touristique, les villages vacances-famille, sont généralement des responsabilités municipales ou paramunicipales ou d'organismes sans but lucratif. En général, chez nous, ce n'est pas l'entreprise privée qui fait cela.

J'aimerais apporter une précision. Dans le cadre de l'Entente auxiliaire globale Canada-Québec, on devait présenter des projets d'au moins un million de dollars pour être admissible. Chez nous, dans notre entente particulière signée en juin 1986, on a réduit le minimum

[Translation]

of the provincial government, one from the tourist credit program and another from the Industrial Development Corporation, as well as someone else from the federal government. The provincial government carries out its analysis, the federal government does its own parallel analysis, and then they get together and compare the two before they arrive at a rate of subsidy. Following that, the regional subcommittee makes a recommendation to the provincial committee, which then makes a recommendation to each of the appropriate ministers.

That is why there are delays of several months every time a project is proposed under the agreement. It is a well-known fact that when private developers come up with an idea, they do not want to wait two years to bring it to fruition, they want to do it right away. If we drag out project analysis over three, four, five or sometimes even six months, interest wanes and there is the risk that the project may never come about at all.

M. Gagliano: Est-ce qu'il me reste du temps, monsieur le président?

Le vice-président: Il vous reste une minute.

Mr. Gagliano: In your statement, you mentioned various problems. What is the difference between private enterprise programs and those of non-profit organizations?

Once the committee has completed its hearings, we will be making recommendations to the House. In your view, who is better able to develop the region? Private enterprise or non-profit organizations? I think I understood you to say that as far as you are concerned non-profit organizations had a very important role to play in development.

Mr. Simard: We do, of course, believe that non-profit organizations have an important role to play, but you must not take our statement to mean that we are against private enterprise. That is certainly not the case. It is absolutely necessary that private enterprise invest and carry out development because some things can only be done by the private sector.

What we meant was that non-profit organizations and municipalities should be doing. . .

Mr. Gagliano: . . . what private enterprise cannot do.

Mr. Simard: Yes, that is right. Certain activities have to be carried out by the municipalities and non-profit organizations.

Mr. G. Girard: For instance, marinas, reception and tourist information facilities and family vacation villages are generally the responsibility of municipalities, paramunicipal organizations or non-profit organizations. Where we come from, private enterprise is not usually involved in that sort of thing.

I would like to make one clarification. Under the Canada/Quebec General Subsidiary Agreement, only projects involving at least \$1 million were supposed to be eligible. But in the agreement we signed for our region in June of 1986, we got the minimum reduced from \$1

[Texte]

de un million de dollars à 100,000\$. C'est donc qu'on voulait réellement donner aux municipalités et aux organismes sans but lucratif la chance de présenter des projets. Mais dans la réalité, ce n'est pas tout à fait ce qui se passe. Les municipalités et organismes ont présenté des projets. On ne leur a pas dit non, mais on fait traîner les dossiers et on pose plein de questions. On n'arrive jamais à une décision finale, à un oui ou à un non.

• 1620

The Vice-Chairman: I think you have made your point on the problem of the subagreement as opposed to the main agreement.

Mr. Blackburn.

Mr. Blackburn (Brant): Thank you, Mr. Chairman.

I am happy to be here today in place of the regular member from my party. I also have a particular interest in tourism. Many years ago, some 15 or 16 years ago, I attempted to push for a linear parkway, or a historical parkway, along the Grand River in southwestern Ontario, and I am still trying to push.

It is not an easy kind of development in our country. As you well know, we are one, big, beautiful country. Quebec is certainly one of the most beautiful provinces, but we are very limited in population. And it is very, very difficult to develop this kind of project economically, to make it feasible economically, and I have had some experience. But I wish you well, and I hope that you will continue to fight here in Ottawa and at Quebec City to get this project into a successful and viable operation.

I want to ask two or three basic questions, because I think they do relate to the development of this kind of park. First of all, how long is the tourist season for the Saguenay area, and I am talking about the high season?

M. G. Girard: Cela varie. Regardez la petite carte qu'il y a dans le document: «Le fjord du Saguenay de Ville de la Baie à Petit-Saguenay». À l'embouchure du Saguenay, donc en bordure du fleuve Saint-Laurent, à Tadoussac, il y a le phénomène des baleines. Les excursions à la baleine font que la saison touristique s'étend du 15 juin au 15 octobre. Dans les autres municipalités situées sur les deux rives du Saguenay, entre Ville de la Baie et l'embouchure, la saison s'étend du 15 juin à la Fête du travail, au début de septembre.

Mr. Blackburn (Brant): So it is a pretty typical Canadian story. We are talking about a very, very short season. We are talking about a high period of anywhere from three to six weeks. We are talking about a maximum of maybe 10 weeks. That means that for private tourist operators it is not very much. Unless a tourist operator has fishing, and camping, and boating, and unless he can also carry over into hunting, into skiing, into winter activities, and run it for at least 10 months in the year, I am told by the experts in the field that it is virtually impossible to operate a private operation on a year-to-year basis and make money out of

[Traduction]

million to \$100,000. As you can see, there was a real desire to give municipalities and non-profit organizations a chance to propose projects. But this is not actually what happens. The municipalities and organizations presented projects. They were not given a refusal, but things are dragged out and all sorts of questions are asked. There is never a final decision, a yes or a no.

Le vice-président: Je pense que vous avez fait connaître votre opinion concernant le problème de l'entente auxiliaire par rapport à l'entente principale.

Monsieur Blackburn.

M. Blackburn (Brant): Merci, monsieur le président.

C'est un plaisir pour moi de remplacer aujourd'hui le membre régulier de notre parti. Je m'intéresse particulièrement au tourisme. Il y a longtemps, voilà 15 ou 16 ans, j'ai proposé une promenade historique le long de la rivière Grand dans le sud-ouest de l'Ontario et j'essaie toujours de faire aboutir ce projet.

Il n'est pas facile de concrétiser ce genre de projet dans notre pays. Comme vous le savez, le Canada est un beau et grand pays. Le Québec est certainement l'une des plus belles provinces, mais nous avons une population très limitée. Et il est très difficile de fonder ce genre de projet sur une bonne base économique, comme mon expérience me l'a démontré. Mais je vous souhaite bonne chance et j'espère que vous allez continuer à lutter ici à Ottawa et à Québec pour que ce projet se matérialise.

J'ai quelques questions fondamentales à vous poser car elles se rapportent aux perspectives qu'offre ce genre de parc. Tout d'abord, combien de temps dure la saison touristique dans le Saguenay, je parle de la période de pointe?

Mr. G. Girard: It varies. Take a look at the small map in the document, *The Saguenay Fjord from Ville de la Baie to Petit-Saguenay*. At the mouth of the Saguenay, along the St. Lawrence River in Tadoussac whales can be seen. Because visitors want to see the whales the tourist season extends from June 15th to the 15th of October. As for the other municipalities located on both shores of the Saguenay, between *Ville de la Baie* and the mouth of the river, the season is from the 15th of June until Labour Day, at the beginning of September.

M. Blackburn (Brant): C'est donc la saison touristique au Canada, une saison extrêmement courte. La période de pointe pourrait varier de trois à six semaines. Il s'agit donc d'un maximum d'environ 10 semaines. Ce n'est pas grand chose pour les entreprises touristiques privées. À moins d'offrir des possibilités de pêche, et de camping, et des bateaux de plaisance, et à moins d'offrir la chasse, le ski et des activités d'hiver, afin de fonctionner pendant au moins 10 mois de l'année, les entreprises privées sont dans l'impossibilité de fonctionner de façon rentable sur une base annuelle, selon les affirmations des experts. Il y a, bien sûr, des exceptions.

[Text]

it. Now, there are exceptions, there is no question about that.

How big a potential area do you have to draw from in terms of population? I do not want to submerge you in overwhelming statistics, but I am having problems in southwestern Ontario, where we have a population of 20 million who can drive to the Grand River within five hours if they so choose. What is your potential that you can draw from, say, within a day's drive of the Saguenay?

M. G. Girard: On peut dire qu'à peu près tous les gens du Québec peuvent se rendre chez nous en un jour de route. Il y en a qui feraient de petites journées, et d'autres, de grosses journées. On peut même dire que les gens de la région d'Ottawa peuvent venir chez nous en huit heures. On pourrait donc parler de six ou sept millions de personnes pour la population québécoise, plus l'est des États-Unis et les Maritimes. Je ne sais pas combien de personnes cela représente, car on n'a pas ce genre de statistiques en main. Il y a peut-être une dizaine de millions de personnes qui peuvent se rendre au Saguenay en une journée.

• 1625

Mr. Blackburn (Brant): Potentially, then, you have a fairly large area. But I suspect it is more than a day's drive for a lot of those people. You are talking about family jaunts, family trips, family holidays. You are probably talking a couple of days. But that is not a major problem.

What are your projections, say, for 1990? How many people do you anticipate would come to the Saguenay if you had a proper park facility in place along the Saguenay River, say to 1990, 1995, and up to the year 2000? I think these are questions bureaucrats would want to ask. I am not a bureaucrat, but I think they would want to put these questions to somebody before they started putting money up.

M. Simard: La fréquentation touristique au Saguenay—Lac Saint-Jean, est d'environ 250,000 à 300,000 personnes. Il est assez difficile de vous donner les chiffres précis. Il n'y a pas eu tellement d'études d'effectuées sur le tourisme dans la région. Il y a plusieurs façons de se rendre au Saguenay. Vous pouvez y venir par le Lac Saint-Jean, par Chicoutimi, par le comté de Charlevoix et par la route menant à la Côte-Nord. Donc, pour obtenir des statistiques précises, il faudrait effectuer des études très poussées et cela serait onéreux. Nous pensons donc qu'environ 250,000 à 300,000 personnes visitent la région chaque année. Tout dépend des années et de l'endroit visité. Pour notre région, cela veut dire une augmentation d'environ 10 à 12 p. 100. Pour la région de Tadoussac, ce serait une augmentation d'environ 20 p. 100.

Mr. Blackburn (Brant): With that kind of population influx during the high season, what are your cashflow projections? How much money do you anticipate would be coming in—I am talking about tourist money now—in 1990, 1995, and the year 2000?

[Translation]

Quel est le bassin de population sur lequel vous pouvez tirer? Je ne veux pas vous inonder de statistiques mais nous avons des problèmes dans le sud-ouest de l'Ontario, où il y a 20 millions de personnes à 5 heures de route de la rivière Grand. Quel serait votre bassin potentiel, disons, à un jour de route du Saguenay?

Mr. G. Girard: Almost everyone in Quebec is within a day's drive of our area. For some it would be a short day, for others a long one. People in the Ottawa area can come in an eight hour's drive. So there would be six or seven million people in Quebec, as well as the eastern United States and the Maritimes. I do not know how many people that would add up to, we do not have this type of statistic immediately available. There could be about 10 million people able to come to the Saguenay in a day's drive.

M. Blackburn (Brant): Cela représente donc un bassin éventuel considérable. Mais je suppose que c'est plus d'une journée de route pour beaucoup de ces gens. En fait, il s'agirait d'excursions familiales, de vacances pour la famille et des randonnées de quelques jours. Mais ce n'est pas un problème majeur.

Quelles sont vos projections pour, disons, 1990? Combien de visiteurs prévoyez-vous dans le Saguenay, si vous avez un parc installé le long de la rivière Saguenay, d'ici à 1990, 1995 jusqu'à l'an 2000? Je pense que c'est le genre de question que poseraient les bureaucrates. Je ne suis pas bureaucrate, mais je pense qu'ils voudraient des réponses à ces questions avant de consentir à des investissements.

Mr. Simard: Between 250 and 300,000 tourists visit the Saguenay—Lac Saint-Jean area. It is difficult to give you precise figures. There have not been many studies on tourism in the region. There are several ways to get to the Saguenay area. You can go by Lac Saint-Jean, through Chicoutimi, through the County of Charlevoix or take the road to the North Shore. For precise statistics it would be necessary to carry out detailed studies that would prove to be costly. So let us say that between 250 and 300,000 persons visit the area every year. The figures vary depending on the year and the place. For our region it would mean an increase of 10% to 12%. For the Tadoussac area it would be about 20%.

M. Blackburn (Brant): Étant donné ce genre d'afflux pendant la haute saison, quelles sont vos projections en matière de revenus? Selon vos prévisions, combien de revenus produirait le secteur touristique en 1990, 1995 et en l'an 2000?

[Texte]

M. Simard: Vous parlez des revenus dans le secteur touristique?

Mr. Blackburn (Brant): Yes.

M. Simard: Il faudrait utiliser une formule standard. Je pense qu'un touriste peut dépenser de 75\$ à 80\$ par jour. Nous n'avons pas de données précises nous permettant d'évaluer les retombées dans le secteur touristique.

Mr. Blackburn (Brant): As I said at the outset, this is my first appearance as a member of my party on this committee, and I am not familiar with this organization at all. But somewhere, in applying through that Canada-Quebec agreement for federal and provincial funding, you must have done some feasibility studies. You must have done some studies that would give the government officials some projections as to what they could anticipate in terms of influx of people—influx of tourists, that is—inflow of money year by year, or certainly in five-year cycles, so they would have something to base their decisions on. Do you have something other than this document you gave us today, with all the projections and all the mathematics?

M. Simard: Il est évident que la Société touristique n'est pas là pour faire le développement, action par action, du plan d'action concertée. C'est un document qui identifie le développement de la zone, mais qui a été préparé par les municipalités. La Société touristique regroupe les 11 municipalités, et c'est une structure d'encadrement plutôt qu'une structure de développement. Nous sommes là pour expliquer le programme de l'Entente fédérale-provinciale à tous nos organismes membres et aux municipalités. Nous leur fournissons de l'appui technique. Nous avons pour mission de veiller à l'application du plan d'action concertée et non de construire des hôtels ou des restaurants. C'est la raison pour laquelle nous n'avons pas en main toutes les études de faisabilité du secteur touristique.

Mr. Blackburn (Brant): Are these studies available? Have they been done?

M. Simard: Il y a certainement des études qui ont été faites sur les besoins spécifiques de la région. Quand vos analystes et ceux du Québec analysent la rentabilité des projets présentés, ces chiffres leur sont fournis.

• 1630

M. G. Girard: Il y a justement une étude qui a été complétée dernièrement. C'est un plan de développement touristique de toute la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean qui contient les statistiques dont vous parlez.

The Vice-Chairman: Thank you, Mr. Blackburn. Mr. James, and then Mr. Harvey.

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman.

Thank you very much for coming and for the information you have given us. I want to tell you that on my side I am very positive towards tourism. In our part of the country, where we have four months of summer tourism, we have all sorts of people who make excellent livelihoods, so it certainly can be done. But I did see that

[Traduction]

Mr. Simard: You are talking about revenue from the tourist sector?

M. Blackburn (Brant): Oui.

Mr. Simard: We would have to use a standard formula. I suppose that a tourist may spend between \$75 and \$80 a day. We do not have any precise data to assess the value for the tourist sector.

M. Blackburn (Brant): Comme je l'ai dit au début, c'est ma première expérience comme membre du comité, et je ne connais pas du tout cet organisme. Mais en demandant des subventions en vertu de l'entente Canada-Québec, vous avez dû effectuer à un moment ou un autre une étude de faisabilité. Vous avez dû faire pour les fonctionnaires quelques études comportant des projections du nombre de touristes attendus, les projections de revenus annuels, ou en cycles quinquennaux, documents sur lesquels les fonctionnaires pouvaient fonder leur décision. Avez-vous des documents en plus de l'exposé d'aujourd'hui, avec toutes les projections et les calculs?

Mr. Simard: The Tourist Corporation's involvement is not, of course, intended to develop the individual proposals of the Concerted Action Plan. This is the document identifying the development of the zone but it was prepared by the municipalities. The Tourist Corporation is made of 11 municipalities and is more of an advisory group than a development agency. We are there to explain the Federal-Provincial Agreement Program to all our member organizations and the municipalities. We provide them with technical support. Our mandate is to see to the implementation of the Concerted Action Plan rather than build hotels and restaurants. This is why we do not have with us all the feasibility studies on the tourist sector.

M. Blackburn (Brant): Ces études sont-elles disponibles? Ont-elles été faites?

Mr. Simard: Studies have certainly been done on the specific needs of the region. When your analysts and those of Quebec examine the profitability of proposed plans, they are given the figures.

Mr. G. Girard: One study was just completed recently on a tourism development plan for the whole region of Saguenay—Lac Saint-Jean, and it contains the statistics you are referring to.

Le vice-président: Merci, monsieur Blackburn. M. James, puis M. Harvey.

M. James: Merci, monsieur le président.

Merci d'être venus et des renseignements que vous nous avez donnés. Je dois vous dire que je suis personnellement très favorable au tourisme. Dans ma région, où la saison touristique estivale dure quatre mois, c'est un excellent gagne-pain pour bien des gens, ce qui prouve que c'est possible. Je vois que vous avez en outre

[Text]

in addition you do have winter sports—ice fishing—and undoubtedly you can have activities on the river, and so on. And it looks beautiful.

But anyway, you were talking about... and all that is mentioned is a contribution to the community without any mention of the maximum subsidy rate. And you are not alone. Everyone seems to have a real problem with the management committee, and they have real problems with slowness, being bogged down, and things not happening. Every group that has been here has said the same thing. Can you give us some suggestion? I see that you talk of \$1 million projects and you are trying to move that into smaller amounts, and I am sure you would want to do that. Can you give us some suggestions as to what we have to do as a federal government to make this process more flexible and certainly more efficient in its operation?

Did I go too fast?

Une voix: Vous pouvez les relire.

Mr. James: I know you had some recommendations. I just wondered if there was any expansion upon all of that as to the make-up of the management committee, who is on it. Are there particular composition problems of the people who are on the management committee?

M. G. Girard: Nous aimerions ajouter des renseignements complémentaires. En annexe, vous trouverez une page intitulée «Recommandations additionnelles». Nous recommandons que les subventions accordées aux deux gagnants soient versées directement par les ministères gestionnaires de l'Entente, et non par le biais des programmes réguliers d'autres ministères. Ce qui arrive, au Québec, c'est que le gouvernement utilise ses programmes réguliers pour verser les subventions. Ces programmes-là ont toute une batterie de critères qu'il faut respecter. Les budgets sont limités et il est difficile de subventionner des projets dans le cadre de l'Entente Canada-Québec.

Vous parliez tout à l'heure du comité de gestion. Comme on le dit à la recommandation n° 4, le problème que nous rencontrons à ce niveau-là, c'est qu'en plus du comité de gestion pour l'ensemble de la province de Québec, il y a un sous-comité de gestion pour le programme spécifique à la zone périphérique. En fait, ce que nous disons, c'est que ce comité-là, dans sa structure actuelle en tout cas, devrait être décisionnel parce que, de toute manière, il reçoit son mandat et ses balises de fonctionnement du comité provincial. De la façon que ça fonctionne présentement, ce comité-là reçoit les projets et les balises, mais il n'est pas décisionnel. Il doit faire des recommandations au comité provincial qui les présente aux ministres concernés. Nous croyons donc qu'il y aurait lieu d'éliminer certains paliers. Puis il y a aussi un aspect dont on a discuté, au niveau du Québec, à savoir l'aide à l'entreprise privée. Ces montants sont versés par le biais du programme du crédit touristique du Québec géré par le ministère du Tourisme du Québec, mais, au fond, ils sont versés par la Société de développement industriel.

[Translation]

des sports d'hiver—la pêche sous glace—et que vous tirez certainement partie de la rivière. C'est très beau.

Mais quoi qu'il en soit, vous parliez de... vous ne parlez que d'une contribution à la collectivité, sans mentionner le taux de subvention maximum. Et vous n'êtes pas le seul. Tout le monde semble avoir des problèmes avec le comité de gestion, qui est lent, qui s'embarbouille, et rien ne se fait. Tous les témoins qui ont comparu devant nous ont dit la même chose. Avez-vous des suggestions? Je vois que vous parlez de projets d'un million de dollars que vous essayez de diviser en plus petits montants, et je suis sûr que c'est une bonne idée. Que pouvez-vous suggérer au gouvernement fédéral pour rendre le système plus souple et plus efficace?

Ai-je parlé trop vite?

An hon. member: You can read them again.

M. James: Je sais que vous avez fait des recommandations. Je me demandais simplement si vous pouviez étoffer un peu sur la question de la composition du comité de gestion, de ses membres. La composition du comité pose-t-elle des problèmes?

Mr. G. Girard: We would like to add a few things. In the attachments you will find a page entitled "Other Recommendations". We recommend that subsidies granted to the two winners be paid directly by the departments involved in the agreement rather than through regular programs from other departments. In Quebec the government pays subsidies through regular programs. These programs have a whole series of criteria. Budgets are limited and it is difficult for projects to receive subsidies from the Canada/Quebec agreement.

You spoke earlier of the Management Committee. As we said in recommendation number four, the problem with it from our point of view is that there is not only a Management Committee for the whole Province of Quebec but also a Management Subcommittee for the program in the outlying areas. We are saying that that subcommittee as it stands today should have decision-making power since it gets its mandate and its guidelines from the provincial committee. The way it works now, the subcommittee receives the projects and establishes the criteria but does not make decisions. It must make recommendations to the provincial committee who in turn present them to the departments involved. We think some levels should be eliminated. Another aspect we discussed as regards Quebec was assistance to the private sector. The payments are made under the Quebec Tourism Promotion Program administered by the provincial Department of Tourism. However, the payments are actually made by the *Société de développement industriel* (Industrial Development

[Texte]

Je dois souligner que ce sont des prêts accordés sans intérêt et non des subventions.

[Traduction]

Corporation). I should emphasize that the financial assistance is in the form of interest-free loans, not grants.

• 1635

Nous avons appris dernièrement qu'il se peut que le Québec change, encore une fois, sa façon de procéder. En 1985, cette aide était offerte sous forme de subventions, mais elle est maintenant offerte sous forme de prêts sans intérêt. Et maintenant, il paraît qu'il y aura un autre genre de prêt qui s'appelle «prêt participatif». C'est une participation au capital de l'entreprise. C'est un prêt portant intérêt mais qui sera versé au complet plutôt que par tranches. Ce n'est pas officiel, mais il appert que ces changements seront annoncés d'ici peu.

The Vice-Chairman: Thank you. I would like to give one brief question, I think, to Mr. Harvey. Mr. Harvey.

Monsieur Harvey.

M. Harvey: Merci beaucoup, monsieur le président.

Est-ce que je comprends bien votre message? Est-ce que vous êtes venus nous dire que, comme gouvernement, on doit s'assurer, dans le cadre des ententes-cadres et plus particulièrement des ententes sectorielles, d'essayer, avant de signer quoi que ce soit, que les gouvernements provinciaux versent les sommes promises en argent comptant au lieu de nous lancer dans toutes sortes de formules compliquées dans lesquelles nos promoteurs ont de la difficulté à se retrouver? Est-ce que ce serait une amélioration très sensible?

M. Simard: Evidemment, monsieur le député, que vous avez compris un des messages qui font partie intégrante des documents que nous vous avons présentés. C'est sûr que si le gouvernement provincial procédait de la même façon que le gouvernement fédéral, s'il investissait du nouvel argent au lieu de le passer par le biais de ses programmes—et que cela soit décidé avant la signature des ententes—cela donnerait une chance aux régions comme la nôtre de se développer plus rapidement.

M. Harvey: Est-ce que je fais erreur si je dis que le gouvernement fédéral, qui est partie prenante dans ce dossier-là, serait en mesure d'annoncer plusieurs projets qui ont déjà été analysés si le gouvernement du Québec ne retardait pas le processus actuellement?

M. G. Girard: C'est effectivement le cas pour les dossiers de l'entreprise privée concernant les projets d'hébergement touristique, style motel ou chaîne de location.

M. Harvey: Troisième question, monsieur le président.

Dans le cadre de cette entente de 100 millions de dollars avec le gouvernement du Québec—je pense, entre autres, aux centres de ski Quatre-saisons, où on a injecté, conjointement je pense, de 35 à 40 millions de dollars—, se peut-il que le gouvernement fédéral donne des subventions et que le provincial joue encore avec sa formule de participation? Je parle des subventions de départ, des prêts sans intérêt, etc., etc.

We heard recently that Quebec may change its approach yet again. In 1985, the assistance was provided in the form of grants, but it is now offered as interest-free loans. There is now talk of another type of loan called a "participatory" loan, and involves participation in the company's equity. Such loans bear interest, but are paid in full, rather than in installments. The news about these changes is not official, but we hear that they will be announced shortly.

Le vice-président: Merci. Je vais donner la parole brièvement à M. Harvey pour qu'il puisse poser une petite question. Monsieur Harvey.

Mr. Harvey.

Mr. Harvey: Thank you very much, Mr. Chairman.

I would like to know whether I am understanding your message clearly. Did you come here to tell us that as a government we should ensure that before we sign a General Development Agreement, or specifically a subagreement, that the provincial governments will pay the amounts they have undertaken to provide in cash, rather than throwing all sorts of complicated formulas as us that will make things difficult for the developers? Would that actually be a significant improvement?

Mr. Simard: You have clearly understood one of the messages included in the documents we have tabled. There is no doubt that if the provincial government were to proceed in the same way as the federal government, namely to invest new money, rather than using an existing program—and if this decision were made before the agreements were signed—I think regions such as ours would be able to develop more quickly.

Mr. Harvey: Would I be wrong to say that for the federal government, which is involved in this whole matter, a number of the projects that have already been analyzed could be announced by the federal government, but that the Quebec government is slowing down the process at the present time?

Mr. G. Girard: That is true of private sector projects involving tourist accommodation in motels or rental chains.

Mr. Harvey: I have a third question, Mr. Chairman.

With reference to the agreement to provide \$100 million with the Quebec government—and I am thinking here of the Four Seasons ski resorts, for which \$35 to \$40 million was provided by the two levels of government... is it possible that the federal government is providing grants and the provincial government is playing around with its participation formula once again? I am talking about start-up money, interest-free loans, and so forth.

[Text]

M. G. Girard: Des dossiers de ski?

M. Harvey: Oui, les dossiers de ski.

M. G. Girard: Les dossiers de ski ont été acceptés peu après la signature de l'entente, en janvier 1985. Probablement qu'à ce moment-là, ce sont des subventions plutôt que des prêts. Il ne s'est pas passé grand-chose dans ce dossier-là depuis mai ou juin 1986. Il n'y a presque plus d'argent et je crois qu'il n'y a pas eu d'autres projets d'acceptés depuis ce temps-là.

M. Harvey: Je pense avoir compris le message, monsieur le président. Vous recommandez donc que ces ententes soit gérées à un seul palier de gouvernement. Vu que vous n'avez aucun problème avec le gouvernement fédéral, est-ce que vous ne trouveriez pas inquiétant que la gestion de ces ententes soit confiée au gouvernement du Québec?

M. G. Girard: On n'a pas dit à quel palier de gouvernement cela devait être confié.

M. Harvey: Je vous remercie. Comme ça nous pourrions nous en occuper.

Le vice-président: Il vous reste encore cinq minutes, monsieur Harvey..

M. Harvey: Je vous remercie, monsieur le président, mais je dois quitter.

The Vice-Chairman: Mr. James, we have another witness who has been waiting patiently.

Mr. James: Thank you. Just a point of clarification—I think it is important to the committee. Is the problem more with the management committee? Or is the problem with the management committee's having difficulty dealing with the two levels of government? Is that transcending into a problem for the management committee? I am not really sure, because you talk about one government's making the decision and so on. Is the management committee encumbered by the inefficiencies of the federal and provincial government, or the multi levels, or the complexities that they are putting in the way? Or is it more in the hands of the management committee causing the problem?

M. G. Girard: Je pense que le problème est double. Il ne se situe pas seulement au niveau des gouvernements mais également au niveau des comités de gestion.

• 1640

Prenons l'exemple des prêts sans intérêt. C'est une politique du nouveau gouvernement du Québec qui a été élu en décembre 1985. Les fonctionnaires du gouvernement du Québec n'ont guère le choix: ils doivent fonctionner avec ces nouvelles règles du jeu qui ont été édictées par le gouvernement.

Il y a aussi des problèmes au niveau du comité de gestion. Je disais tout à l'heure que chez nous, l'entente avait été modifiée afin que les municipalités et organismes puissent s'inscrire plus facilement à l'entente. On a abaissé le montant minimum des investissements de un

[Translation]

Mr. G. Girard: With reference to ski resorts?

Mr. Harvey: Yes.

Mr. G. Girard: The ski projects were accepted shortly after the agreement was signed in January, 1985. They therefore probably involved grants, rather than loans. Very little has happened with this project since May or June, 1986. By that I mean that there is almost no money left, and I do not think that any other project has been approved since that time.

Mr. Harvey: I think I have understood the message, Mr. Chairman. You are recommending that the agreements be administered by one level of government. Since you have no problems with the federal government, would you not find it disturbing that responsibility for the management of the agreements be turned over to the Quebec government?

Mr. G. Girard: We did not say which level of government should be in charge of administering the program.

Mr. Harvey: Thank you. That means that we can deal with this issue.

The Vice-Chairman: You still have five minutes, Mr. Harvey.

Mr. Harvey: Thank you, Mr. Chairman, but I have to leave now.

Le vice-président: Monsieur James, il y a un autre témoin qui attend patiemment.

M. James: Merci. Je demande seulement une précision, car je crois qu'elle est importante. Le problème se situe-t-il plutôt au niveau du comité de gestion? Ou est-ce que le comité de gestion a du mal à transiger avec les deux niveaux de gouvernement? Est-ce que cela devient un problème pour le comité de gestion? Je ne suis pas vraiment sûr, car vous avez dit que c'est un niveau de gouvernement qui prend la décision, etc. Le comité de gestion fait-il face à une situation qui est plus compliquée à cause de la participation du fédéral et du gouvernement provincial? Ou est-ce plutôt le comité de gestion lui-même qui cause le problème?

Mr. G. Girard: Well, I think there are two problems: one lies with the two levels of government, but the other lies with the management committees.

Let us take the example of interest-free loans. This is a policy introduced by the new Quebec government that was elected in December, 1985. Quebec government officials have no choice: they have to work within these new rules that have been handed down by the government.

There are also problems with the management committee. I was saying earlier that in our area, the agreement was amended so that municipalities and organizations could participate in the agreement more easily. The minimum investment was dropped from \$1

[Texte]

million de dollars à 100,000. Autrement dit, chez nous, un projet de 100,000\$ est admissible, alors qu'ailleurs il faut un projet d'un million de dollars.

Je vous donne un exemple bien simple. Chez nous, on a le fjord du Saguenay, la rivière du Saguenay qui a 100 kilomètres de longueur et au moins deux kilomètres de largeur, avec des caps très escarpés de chaque côté. Dans le plan d'action concertée, on propose de mettre cela en valeur par des excursions en bateau sur le Saguenay.

Les ministres sont venus chez nous. D'ailleurs, je lisais tout à l'heure le discours de l'un des deux ministres. Également, dans le document qui a été signé chez nous, on précise que l'un des objectifs du programme est de développer des circuits maritimes, donc organiser des excursions en bateau. Pour organiser des excursions en bateau, il faut des infrastructures, des marinas. Les ministres qui ont signé l'entente étaient donc d'accord, mais on nous dit, au comité de gestion, que les marinas, c'est cher, c'est pour les gens qui font de la navigation privée; même s'ils viennent de l'extérieur, ce n'est pas vraiment une activité touristique. Si on veut organiser des excursions en bateau, il faut se doter d'infrastructures. Jusqu'à maintenant, le comité de gestion n'a approuvé aucun projet dans ce secteur. Je pense qu'il était clair que les ministres voulaient que l'entente serve à des projets de ce genre.

The Vice-Chairman: Thank you, gentlemen. I wish to tell you that after we have heard from the various provinces and the industry a report will be prepared, and this committee will determine how that report will be handled and how the recommendations to that report will be handled. But it does not stop here with your testimony and your concerns. It will be going further and it will be addressed.

We thank you for appearing before this committee; and I look forward to fishing again at Ville de la Baie.

M. Simard: Vous serez le bienvenu, monsieur le président. Nous vous remercions de nous avoir écouté aussi attentivement.

M. G. Girard: Un dernier petit commentaire. Si vous voulez pêcher, il serait grand temps de venir, parce qu'on vient de me dire que la garde côtière canadienne veut dégager le Saguenay de ses glaces à partir de la semaine prochaine. On aimerait aussi vous inviter à venir visiter notre magnifique région. On vous a remis deux brochures, et nous vous invitons à en prendre connaissance. Merci.

The Vice-Chairman: We have coming before us, members of the committee, John Allen, President of the Tourism Industry Association of Southwestern British Columbia and Director of the Tourism Industry Association of British Columbia.

Mr. Allen, do you have an opening statement?

[Traduction]

million to \$100,000. In other words, a \$100,000 project is eligible, whereas elsewhere, projects must be worth \$1 million.

Let me give you a very simple example. We have the Saguenay Fjord in our region, where the Saguenay River, which is 100 kilometers long, and at least 2 kilometers wide, has some very steep cliffs on each side. With the joint action plan, we are planning to develop this attraction by offering boat excursions on the Saguenay.

Two ministers came to our region, and I was in fact reading the speech one of them made a few moments ago. The document that was signed for our area provides that one of the tourism programs objectives is to develop and organize boat excursions. In order to do this, we need infrastructures, that is, marinas. The ministers who signed the agreement agreed, but the management committee told us that marinas are expensive and are for private boat owners. Even if these individuals come from elsewhere, a marina does not really constitute a tourist activity. If we are going to organize boat excursions, we must have the necessary infrastructures. To date, the management committee has not approved any projects of this type. I think it was clear that the ministers wanted the agreement to be used for projects of this type.

Le vice-président: Merci, messieurs. Je tiens à vous dire qu'après avoir entendu des représentants des différentes provinces et de l'industrie, un rapport sera rédigé. Ce sera au Comité de décider comment on devrait donner suite aux recommandations contenues dans le rapport. Je tiens à vous dire que tout ne s'arrête pas là avec vos témoignages. La question sera examinée par la suite, et on va essayer de régler le problème.

Nous vous remercions d'avoir comparu devant le Comité. J'ai hâte de venir pêcher de nouveau à Ville de la Baie.

Mr. Simard: You will be most welcome, Mr. Chairman. We would like to thank you for listening to us so carefully.

Mr. G. Girard: I would like to make one final brief comment. If you would like to fish, it is high time to come to our region because I have just heard that the Canadian Coast Guard will be breaking up the ice on the Saguenay starting next week. We would also like to invite you to come and visit our splendid region. We have distributed two brochures, and we would invite you to have a look at them. Thank you.

Le vice-président: Nous recevons maintenant M. John Allen, président de l'Association touristique de la région Sud-ouest de la Colombie-Britannique et directeur de l'Association touristique de la Colombie-Britannique.

Avez-vous une déclaration liminaire à nous faire, monsieur Allen?

[Text]

Mr. John Allen (Member of the Executive Committee, Tourism Industry Association of British Columbia): Mr. Chairman, gentlemen, I appear here to present to you some comments on the DRIE tourism subagreement with British Columbia. I am a member of the Executive Committee of the Tourism Industry Association of British Columbia and President of the Tourism Industry Association of Southwestern British Columbia, which includes Vancouver, a Director of the Harrison Hotsprings Chamber of Commerce, and the owner and operator of a recreational vehicle resort in Harrison. I am also chairman of a TIABC committee representing the province's nine tourism regions.

• 1645

This report was prepared by Mr. Brian Hann and myself—Mr. Brian Hann is the co-Chairman of TIABC, and Manager of Independent Business at the Royal Bank of Canada in British Columbia—in consultation with Mr. Earl Hansen, the managing director of the B.C. Motels and Resorts Association. The research for the report included a host of contacts with people in the tourism industry throughout British Columbia.

We appreciate this opportunity to communicate to you some of our thoughts on the topic of the tourism industry sub-agreements. Please understand that any comments which might appear critical are made to identify the opportunities to improve the program.

The tourism industry in B.C. is complex and may currently be in a slight state of shock following Expo 86.

Let me start with a brief overview of tourism in the province of B.C. today. Several years ago, the province, as represented by the provincial government, recognized that tourism is going to play an increasingly important role in both the provincial and national economies in the future. As B.C. is located adjacent to the major U.S. tourism market, and is part of the growing Pacific Rim economic area, it is ideally positioned to capitalize on the dollar-earning opportunity through tourism.

Recognizing that we labour under a low profile in the world tourism market, and that other countries were increasing their share of the world market while ours was decreasing, we decided to make B.C. known worldwide in 1986. The highly successful world's fair, Expo 86, which just concluded four months ago, has put B.C. on the world map, attracting 22.5 million visits to the site, many of these by tourists from around the world, and was a job of the Expo Corporation. The challenge for the tourism industry, and indeed for every resident of the province, was to accommodate these visitors and demonstrate to them the benefits of spending their money and leisure time in B.C.. now and in the future.

[Translation]

M. John Allen (membre du Comité exécutif, Association touristique de la Colombie-Britannique): Monsieur le président, messieurs, je suis venu pour vous faire certaines remarques sur l'entente auxiliaire sur le tourisme qu'a conclue le MEIR avec la Colombie-Britannique. Je suis membre du Comité exécutif de l'Association touristique de la Colombie-Britannique et président de l'Association touristique du Sud-ouest de la Colombie-Britannique, ce qui comprend Vancouver. Je suis également directeur de la Chambre de commerce de Harrison Hotsprings, et propriétaire et dirigeant d'une station de villégiature à Harrison. Je suis également président du comité de l'association qui représente les neuf régions touristiques de la province.

Ce rapport a été préparé par M. Brian Hann et moi-même; M. Hann est le coprésident de la TIABC et directeur des entreprises indépendantes à la Banque Royale du Canada, en Colombie-Britannique. Nous avons consulté M. Earl Hansen, directeur de la B.C. Motels and Resorts Association. Les renseignements contenus dans ce rapport sont le fruit de nombreux contacts avec des membres de l'industrie touristique de toute la province.

Je suis heureux de la chance qui m'est donnée de vous livrer nos impressions sur les ententes auxiliaires en matière de tourisme. Croyez bien que ce qui peut avoir l'air de critiques n'a pour seul but que d'améliorer le programme.

L'industrie du tourisme en Colombie-Britannique est complexe et subit peut-être encore les contrecoups d'Expo 86.

Permettez-moi de faire d'abord un survol du tourisme en Colombie-Britannique aujourd'hui. Il y a plusieurs années, la province, par son gouvernement, a reconnu que le tourisme allait jouer un rôle de plus en plus important dans l'économie provinciale et nationale. Comme la Colombie-Britannique se trouve à proximité du grand marché que représentent les États-Unis et fait partie de la zone économique en pleine croissance que constitue le bassin du Pacifique, elle est idéalement située pour accroître ses recettes grâce au tourisme.

Conscients du fait que la Colombie-Britannique est une destination touristique méconnue dans le monde et que les autres pays prenaient une part de plus en plus grande du marché mondial au moment même où la nôtre diminuait, nous avons décidé de faire connaître la Colombie-Britannique à travers le monde en 1986. Réussie en tous points, Expo 86, notre foire internationale qui a fermé ses portes il y a à peine quatre mois, a fait connaître la Colombie-Britannique partout dans le monde; on a enregistré 22,5 millions d'entrées sur le terrain et, dans bien des cas, il s'agissait de touristes de l'étranger, ce qui était l'objectif de la société d'exploitation de l'Expo. Pour l'industrie touristique, voire pour chaque habitant de la province, il s'agissait de bien recevoir ces visiteurs et de leur montrer les avantages de consacrer leur argent et leurs loisirs à un séjour en Colombie-Britannique à ce moment-là et dans l'avenir.

[Texte]

We think we have done a credible job and are currently redefining ourselves for that future.

It is now generally accepted that tourism will continue to be a very important part of the provincial economy. In a few short years we have grown from an afterthought to being the province's second industry, and we now enjoy the support and high recognition of the general public.

The Expo experience taught us that if we are to do a good job of tourism, we need to be organized, professional, and be able to deliver a positive memorable experience and facilities which meet the expectations of our increasingly sophisticated visitor.

We have identified several topics which must be addressed by the industry in order for us to succeed in reaching our goals.

Structure: In order to co-ordinate the tremendous amount of activity in tourism, we have in place a province-wide network of organizations dedicated to the industry. TIABC is composed of all the sector organizations, such as transportation, accommodation, attractions, services, etc., along with the nine tourism regions in the province. Each of these regions is composed of their applicable destination areas, chambers of commerce, municipalities, regional districts, and private sector companies.

Communication: Tourism is a people industry. It is very labour-intensive and depends entirely on the productive interaction between people, whether they be management, staff, guests, or those working throughout the province. It has become apparent to us that, in order to work effectively together, communication is essential. We are therefore currently examining our structure and communication mechanisms so that when an opportunity like TIDSA occurs, we can help you reach the industry quickly and effectively. An additional benefit of good communication is a better understanding of the industry as a whole.

Professionalism: We recognize that in order to provide a good travel experience to our visitors, we must have people who are not only dedicated and enthusiastic, but also in possession of the necessary skills to deliver the promise contained in our marketing strategies. Towards this end we have tourism education programs ongoing in B.C. involving not hundreds, but thousands of individuals. Our plans to build on this include the Pacific Rim Institute of Tourism, which is in the development stage at the moment.

Marketing: Marketing is a fuel which paws the tourism industry in B.C. It is the preoccupation of both our provincial tourism ministry and the private sector organizations. It is too big a topic to effectively discuss here, but we would like to say that we are pleased with the

[Traduction]

Nous pensons avoir relevé le défi et nous nous préparons maintenant à relever celui de l'avenir.

Il est généralement admis aujourd'hui que le tourisme continuera d'être un secteur très important pour l'économie provinciale. En quelques années à peine, notre industrie est passée de la fin du peloton au deuxième rang des industries de la province et est maintenant bien vue de la population en général.

Ce que Expo nous a appris, c'est que pour bien faire notre travail, il nous faut de l'organisation, du professionnalisme, et savoir laisser dans l'esprit de visiteurs de plus en plus raffinés des souvenirs mémorables dans un cadre qui soit à la hauteur de leurs attentes.

Notre industrie doit lever plusieurs obstacles si elle veut atteindre son but.

La structure: Pour coordonner toute l'activité touristique, nous avons établi à l'échelle de la province un réseau d'organismes au service de l'industrie. La TIABC regroupe des organismes qui appartiennent à tous les secteurs, comme les transports, le logement, les lieux d'intérêt, les services, et ainsi de suite, ainsi que les neuf associations touristiques régionales de la province. Chacune d'elles regroupe les chambres de commerce, les municipalités, les districts régionaux et des compagnies du secteur privé de la région.

La communication: Ce sont les gens qui font vivre l'industrie du tourisme. C'est un secteur à fort coefficient de main-d'oeuvre, qui repose tout entier sur des rapports harmonieux entre les gens, qu'il s'agisse des administrateurs, des employés, des clients ou des autres travailleurs de la province. Il nous est devenu évident que la communication était essentielle à la concertation de nos actions. C'est pourquoi nous examinons actuellement notre structure et nos mécanismes de communication pour être en mesure de mobiliser rapidement les membres de l'industrie touristique quand se présente une occasion comme l'EADT. Une communication efficace sert aussi à mieux faire comprendre l'industrie dans son ensemble.

Le professionnalisme: Pour que les visiteurs trouvent leur séjour agréable, les travailleurs de l'industrie touristique doivent non seulement être enthousiastes et avoir à cœur ce qu'ils font, mais aussi avoir la compétence nécessaire pour assurer les services promis dans nos campagnes de publicité. Il existe pour cela des programmes de sensibilisation touristique auxquels sont associés, non pas des centaines, mais des milliers de citoyens. Nous comptons d'ailleurs nous engager plus à fond dans cette voie en créant l'Institut du tourisme du bassin du Pacifique, que nous sommes actuellement en train de mettre sur pied.

La mise en marché: C'est la mise en marché qui anime l'industrie touristique de la province. C'est à quoi s'occupent aussi bien le ministère provincial du Tourisme que les organisations du secteur privé. Cette activité est trop vaste pour qu'on en discute amplement ici; qu'il

[Text]

provincial commitment of many millions of dollars and the inclusion of marketing as a component of TIDSA.

Capitalization of plant: Though the tourism industry is very labour-intensive, it does require a large investment in facilities. In industrial terms, this would be the bricks and mortar in which the operations are carried out. In order to stimulate the interest of private capital and the banking industry, we must be able to show that tourism is a viable and prudent investment. Both the provincial and federal governments have a role to play in being the catalysts to make this happen.

• 1650

To deal with the three sectors of the subagreement, starting with International Market Development—Program "A", as previously stated, marketing is an area of tremendous activity. We feel to ensure the shrewd investment of marketing dollars there needs to be a better understanding among all parties. This could perhaps be achieved by better and more communication of information, objectives, and strategies all the way from the federal government right down to the small chambers of commerce.

We, though vigilant on the marketing issue, do not have a clear understanding of federal and provincial marketing plans and the relationship between them, if any. Perhaps we in the tourism industry become obsessed with executing our own marketing plans and forget to tell those around us just what we are doing. Many good opportunities for co-operative effort are missed in this way.

While tourism operators represent more than 10,000 businesses, employing more than 100,000 people throughout the province of B.C., not all areas are suitable for development. This may not be understood politically. Many of these business people have a misconception as to government's supporting role under the subagreement, as, being an operator, they expect to qualify, but they are not equipped to prepare business plans and financial forecasts to the standards expected by the program administrators.

We recognize that the agreements in place with other provinces emphasize different priorities, complemented by local fiscal programs. In British Columbia there is no other funding source which complements the IRDA agreement, which, as designed, seems to support the larger businesses in the tourism sector. The subagreement tries to stimulate an international marketing thrust through developing and upgrading destination facilities manned by service-oriented, well-trained workers.

Inextricably linked to the success of the tourism sector is the financing of the bricks and mortar. Investor and

[Translation]

suffise de dire que nous sommes heureux que le gouvernement provincial ait décidé d'y affecter plusieurs millions de dollars et d'intégrer la mise en marché à l'EADT.

Les équipements: Même si le tourisme est une industrie à fort coefficient de main-d'oeuvre, il lui faut aussi de gros capitaux d'équipements. Je pense aux bâtiments et aux installations qui logeront les activités touristiques. Pour attirer les capitaux privés et stimuler l'intérêt des banques, il faut être capable de montrer que le tourisme est un placement sûr et rentable. Aussi bien le gouvernement provincial que le gouvernement fédéral ont un rôle de catalyseur à jouer.

En ce qui concerne les trois secteurs de l'entente auxiliaire, à commencer par le Développement du marché international—Programme «A», comme je l'ai déjà dit, il se fait beaucoup d'activités de mise en marché. Nous estimons que tous les intéressés doivent s'entendre mieux, pour que les sommes affectées à la mise en marché soient bien dépensées. Nous pourrions peut-être y arriver si la communication de l'information, des objectifs et des stratégies s'établissait mieux tout au long de la filière, du gouvernement fédéral jusqu'aux chambres de commerce.

Même si nous accordons une grande attention à la mise en marché, nous saisissons mal les programmes provincial et fédéral de mise en marché et les rapports qui peuvent exister entre eux. Peut-être sommes-nous obnubilés par la mise en oeuvre de notre propre programme de mise en marché et oublions-nous ce que font les autres autour de nous. Nous ratons ainsi bien des occasions de travailler de concert.

Même si l'industrie représente plus de dix mille entreprises ayant à leur service plus de cent mille employés à travers la province, ce ne sont pas tous les secteurs qui se prêtent au développement. La gent politique ne le comprend peut-être pas. Beaucoup de ces hommes d'affaires se font une fausse idée du rôle d'appoint du gouvernement aux termes de l'entente auxiliaire et s'attendent à être admissibles à l'aide publique; malheureusement, ils n'ont pas ce qu'il faut pour préparer des plans commerciaux et des prévisions financières qui soient à la hauteur de ce qu'attendent les administrateurs des programmes.

Nous savons que les ententes passées avec les autres provinces mettent l'accent sur des priorités différentes et qu'à celles-ci viennent s'ajouter des programmes fiscaux locaux. En Colombie-Britannique, aucune autre source de financement ne sert d'appoint à la EDER, qui semble avoir été conçue pour venir en aide aux grosses entreprises du secteur touristique. L'entente auxiliaire cherche à stimuler la mise en marché internationale par la mise en place et l'amélioration des installations où travaillent des employés bien formés du secteur des services.

Le financement du bâtiment est une condition sine qua non du succès du secteur touristique. Les investisseurs et

[Texte]

lender attitudes towards the industry have been demoralized in recent years by the high failure rates and a definite lack of understanding by the lenders of the nature and uniqueness of the tourism business. All the promotion dollars being spent will be wasted if the financial community does not lend support with the necessary funding. Input received from tourism regions and industry-dependent operators indicates the agreement is a program which is expensive to access, restrictive in its nature, and too sophisticated for the average business person.

Comments heard while researching this brief give some feel for the perception of TIDSA by the industry:

It's too hard to find out about the programs.

The format and language used might be understood by people in resources and manufacturing, but it is difficult for people in tourism to relate to it.

The program was not very well publicized.

We little guys don't have a chance. Only the big guys with sophisticated management can make successful applications.

It takes a long time to get reaction to applications. Meanwhile you're trying to keep the bank committed, meet weather and market deadlines, etc. Very frustrating.

You need to be an MBA and a CA and an architect.

These comments are not necessarily detrimental to the spirit of the program, as unlike the previous agreement, money is being invested in areas of growth potential. We have also heard a number of worthwhile suggestions, which we would like to present.

First, the management committee is comprised of government officers. We suggest industry representation on the committee to provide insight and focus, which would make dealing with applications easier. Many politicians may be concerned that the program may not provide the highest profile possible, and having industry represented will ensure that positive results are communicated.

Second, consider the use of the industry associations as program delivery mechanisms. Considering the overhead cost of government to review, execute, and monitor the process, the industry itself could handle the applications and recommend to the committee those proposals which may best benefit the B.C. tourism industry.

One of the ongoing problems facing the tourism industry is a dependence on the banking industry for financial support. We see a very real lack of understanding in the financial community for the problems and opportunities in lending to tourism-related businesses. While the TIDSA has served to bring together

[Traduction]

les prêteurs se sont cabrés ces dernières années face à l'industrie à cause du taux élevé de faillites et du fait que ceux-ci ne comprennent rien au tourisme. Toutes les sommes consacrées à la publicité seront perdues si le monde des finances n'apporte pas son aide. Les associations touristiques régionales et les exploitants qui dépendent de l'industrie nous disent que le programme prévu par l'accord est coûteux d'accès, restrictif et trop compliqué pour l'homme d'affaires moyen.

Voici ce que nous avons entendu lorsque nous avons demandé aux gens ce qu'ils pensaient de l'EADT:

C'est trop difficile d'avoir des renseignements sur les programmes.

La présentation et les termes utilisés sont peut-être compris par les gens des secteurs primaire et secondaire, mais les gens qui font du tourisme ont du mal à s'y retrouver.

On n'a pas assez entendu parler du programme.

Les petits n'ont aucune chance. Il y a rien que les gros, qui ont des spécialistes en gestion, qui vont être acceptés.

Ça prend du temps avant d'avoir une réponse. Entre temps, il faut garder l'appui de la banque, ne pas rater les échéances saisonnières et du marché, etc. Très frustrant.

Il faut avoir son diplôme en gestion, en comptabilité et en architecture.

Ces observations ne mettent pas nécessairement en cause l'esprit du programme, parce que, à la différence de l'accord précédent, de l'argent est investi dans des secteurs où il y a un potentiel de croissance. Nous avons aussi entendu un certain nombre de suggestions intéressantes, que nous aimerions vous soumettre.

D'abord, le comité de gestion est composé de fonctionnaires. Nous recommandons que des représentants de l'industrie siègent au comité pour faire entendre leur point de vue, ce qui faciliterait l'étude des demandes. Beaucoup d'hommes politiques trouvent que le programme est trop mal connu; la présence de membres de l'industrie permettrait de faire connaître les réalisations.

Ensuite, il y aurait lieu de faire appliquer le programme par les associations d'industries. Vu ce qu'il en coûte au gouvernement en frais généraux pour l'examen, l'exécution et le contrôle du processus, l'industrie elle-même pourrait se charger des demandes et recommander au comité celles qui ont le plus de chance de favoriser l'industrie touristique de la Colombie-Britannique.

Un problème auquel l'industrie touristique doit continuellement faire face est celui de sa dépendance vis-à-vis des banques pour obtenir du financement. Nous trouvons que le monde de la finance ne voit ni le bon ni le mauvais côté des prêts aux entreprises touristiques. Même si l'EADT a amené les entreprises touristiques à se

[Text]

tourism businesses and helped launch properties and events, we would like to see an ongoing education process to help overcome the stigma of some of the tourism industry's failures and to create a healthier environment for financial relationships in the future. With a better understanding of everybody's role, perhaps this is a function that could be performed by TIABC.

• 1655

In summary, Mr. Chairman, we in British Columbia are serious about tourism. We are committed to making tourism not only an important part of the British Columbia economy, but an important foreign currency earner for Canada. We have energized not only our provincial government, but also our population in support of tourism. We need the support of our federal government in helping us to achieve our objectives. We think TIDSA is a good initiative on your part, but with more co-operation and sharing it could be a great program. We are prepared to work with you in fine tuning or if necessary overhauling the program to make it work better for all of us.

Thank you again for providing us with this invitation to communicate with you. We sincerely hope it is the first of many such opportunities. Yours, John Allen, on behalf of the Tourism Industry Association of British Columbia. Thank you.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you very much, Mr. Allen. If you are so disposed, we will open up to questions.

Mr. Allen: I would be very happy to.

The Acting Chairman (Mr. James): First we will have Mr. Brisco, who is of course a British Columbia member. He will start off.

Mr. Brisco: Thank you very much, Mr. Chairman. Mr. Allen, yours is a very comprehensive report. In the difficulty you experience with the banking community, where there seems to be a lack of understanding, have you identified any bank or any banker in British Columbia, and I suppose primarily in the lower mainland which is your principle area of interest although not entirely, who specializes in the tourism industry?

Mr. Allen: No, Mr. Brisco. But I will tell you that we have recently managed to interest the Bank of British Columbia, now the Bank of Hong Kong, as a sponsor for part of our initiative in Vancouver, being the Tourism Information Centre. We have focused the attention of the board of management of that bank on opportunities for investing in the tourism industry. Mr. Brian Hann, our president, is very well involved with the Royal Bank and they too are starting to recognize that tourism is a unique lending opportunity and requires some unique lending skills. Perhaps the bank that is most involved would be the Federal Business Development Bank. They do seem

[Translation]

concerter et a contribué à lancer des initiatives, nous aimerions qu'il y ait un programme de sensibilisation pour effacer les impressions négatives qu'ont laissées certains échecs de l'industrie et pour placer nos rapports financiers futurs dans un climat plus sain. Si chacun comprend bien son rôle, il s'agit peut-être là d'une fonction que pourrait assumer la TIABC.

Bref, monsieur le président, en Colombie-Britannique, nous prenons le tourisme au sérieux. Nous sommes donc déterminés à en faire non seulement un rouage important de l'économie de notre province, mais également une source non négligeable de devises pour le Canada. Nous avons incité notre gouvernement provincial, et aussi notre population, à appuyer le tourisme. Nous avons cependant besoin de l'aide de notre gouvernement fédéral pour atteindre nos objectifs. L'entente auxiliaire sur le développement touristique nous paraît être une bonne initiative, mais elle pourrait donner des résultats remarquables avec davantage de collaboration et de partage. Nous sommes disposés à travailler avec vous pour mettre les choses au point, ou même pour refondre le programme, si nécessaire, afin qu'il soit plus efficace.

Merci encore de nous avoir permis de vous présenter cet exposé. Nous espérons que cela n'est que la première de nombreuses autres occasions semblables. Je vous remercie au nom de la *Tourism Industry Association* de la Colombie-Britannique. Merci.

Le président suppléant (M. James): Merci beaucoup, monsieur Allen. Si vous n'y voyez pas d'objection, nous allons passer aux questions.

M. Allen: Volontiers.

Le président suppléant (M. James): D'abord, nous allons accorder la parole à M. Brisco, qui, bien sûr, représente la Colombie-Britannique. Commençons donc.

M. Brisco: Merci beaucoup, monsieur le président. Monsieur Allen, votre document est très complet. Cependant, pour passer à quelque chose de plus précis, à savoir les difficultés que vous avez eues avec les banques, les malentendus, savez-vous avec quelle banque ou quel banquier de la Colombie-Britannique s'intéressant au tourisme vous avez eu ces problèmes? Je suppose que c'est principalement avec des institutions du sud, car c'est la région qui vous intéresse le plus.

M. Allen: Non, monsieur Brisco. Cependant, récemment, nous avons obtenu que la Banque de Colombie-Britannique, maintenant la Banque de Hong Kong, finance une partie de nos initiatives à Vancouver, plus précisément notre centre d'information touristique. Nous avons réussi à intéresser le conseil d'administration de cette institution aux possibilités d'investissement dans le tourisme. En outre, M. Brian Hann, notre président, a des liens très étroits avec la Banque Royale, et cette dernière a commencé, elle aussi, à reconnaître le caractère unique du tourisme et le fait que cette activité a besoin de prêts d'une nature unique. C'est peut-être la

[Texte]

to have a fair number of tourism projects funded within the province.

What we are basically saying is that government financing is really a band-aid solution for long term growth and stability. We have to play the game with the traditional banking sources and to convince them that tourism has become a viable industry.

Mr. Brisco: Okay. You have mentioned the FBDB. Either within the FBDB or outside of the FBDB there is an opportunity to perhaps obtain support through the federal Immigrant Entrepreneurial Program. Do you know of any people in your industry who have attracted investment from overseas through that particular opportunity?

Mr. Allen: I cannot quote you specific examples, but I do know of several businesses that have indicated to our Ministry of Industry and Small Business Development that they would be amenable to taking on partners from abroad for tourism projects.

Mr. Brisco: I see. Have you considered an adventure to Japan on the next economic mission made by the Province of British Columbia?

Mr. Allen: We certainly have. In fact, our association just in the last year put on a major conference selling to Japan for the tourism industry in British Columbia. It brought in experts from all over who knew the Japanese market and coached British Columbians as to how they could reach that market effectively and serve that market.

Mr. Brisco: Has any effort been made to launch that new knowledge and new direction?

Mr. Allen: It is ongoing mostly by the private sector. The Ministry of Tourism itself does undertake trade missions to Japan and does bring along with it some private sector representation. It is a market we have a great interest in, particularly in the ski market for our major destinations in British Columbia, because the Sunshine Village has demonstrated that you can bring Japanese visitors to British Columbia and serve them successfully.

Mr. Brisco: You have touched on a sore point when you mention the ski market, because one of the major ski resorts of British Columbia was left off the list. I am speaking of Red Mountain, the home of Nancy Greene and the British Columbia Skiing Hall of Fame.

Mr. Allen: I did not organize that one.

Mr. Brisco: I know you did not and the poor Minister of Tourism in British Columbia, who is a good Minister, has been taking all kinds of flack for that one when it

[Traduction]

Banque fédérale de développement qui est la plus appelée à participer à ce genre de prêts, car elle semble déjà financer un assez grand nombre de projets de tourisme au sein de la province.

Toutefois, ce que nous disons, au fond, c'est que l'aide gouvernementale n'est qu'une solution temporaire par rapport à la croissance et à la stabilité à long terme. Nous devons en effet compter sur les institutions bancaires régulières et réussir à les convaincre que le tourisme est une industrie rentable.

M. Brisco: Bien. Vous avez mentionné la Banque fédérale de développement. Que ce soit par son entremise ou par celle d'une autre institution, il est peut-être possible d'obtenir en outre de l'aide grâce au Programme d'immigration des entrepreneurs. Connaissez-vous des gens dans votre industrie qui ont attiré des investissements de l'étranger grâce à ce mécanisme?

M. Allen: Je ne puis vous donner d'exemples précis, mais j'ai entendu parler de plusieurs entreprises qui ont laissé savoir à notre ministère provincial du Développement industriel et des petites entreprises qu'elles étaient disposées à accueillir des partenaires de l'étranger dans le cadre de projets touristiques.

M. Brisco: Je vois. Avez-vous envisagé d'aller au Japon lors de la prochaine mission économique de la Colombie-Britannique dans ce pays?

M. Allen: Certainement. Justement, l'année dernière, notre association a tenu une importante conférence où il a été question d'intéresser le Japon à l'industrie touristique de la Colombie-Britannique. Y ont participé des spécialistes du marché japonais d'un peu partout, qui ont enseigné aux gens de la Colombie-Britannique les moyens à prendre afin de percer sur le marché japonais et de bien le desservir.

M. Brisco: A-t-on fait des efforts pour tirer parti de ces nouvelles connaissances et de cette nouvelle orientation?

M. Allen: Cela se fait surtout dans le secteur privé. Le ministère du Tourisme lui-même pilote au Japon des missions commerciales auxquelles participent certains représentants du secteur privé. C'est un marché qui nous intéresse beaucoup, particulièrement par rapport à nos principaux centres de ski en Colombie-Britannique, car la preuve a été faite au *Sunshine Village* que l'on peut faire venir des touristes japonais en Colombie-Britannique et les satisfaire.

M. Brisco: Vous avez mentionné un point très sensible lorsque vous avez parlé des centres de ski, car l'un des principaux de la Colombie-Britannique n'a pas figuré sur la liste. Il s'agit de celui de *Red Mountain*, le lieu de résidence de Nancy Greene, et où se trouve le temple de la renommée du ski en Colombie-Britannique.

M. Allen: Ce n'est pas moi qui ai organisé cette mission commerciale-là.

M. Brisco: Je le sais bien, et d'ailleurs, le pauvre ministre du Tourisme de la Colombie-Britannique, au demeurant compétent, a été la cible de toutes sortes de

[Text]

really was not his fault. Nor was it the federal government's fault, I might add.

[Translation]

critiques, même si ce n'était pas vraiment sa faute. J'ajouterais que ce n'était pas non plus celle du gouvernement fédéral.

• 1700

You have dealt with the subagreement.

Mr. Allen: Yes.

Mr. Brisco: I have two questions that relate to that subagreement, to the management committee. Has it been the experience of your industry that it takes a long time in arriving at the ultimate conclusion, that you know you are going to be funded?

Mr. Allen: In the main, yes, although we have heard of one or two people who have said that they were quite satisfied with the response time, but they were very sophisticated applicants.

Mr. Brisco: I will not ask you to identify them.

My next question relates to this problem, and I am sure that the provincial and federal governments and the management team probably agonize over this problem. It is interesting to note that they were able to arrange for a special subagreement, if you will, for the Saguenay area. That in effect means opening up a subagreement. Now, this agreement between the federal government and British Columbia was signed around May or June 1985. We are into the second and going into the third year of the program. Would you see any advantage in attempting at this stage to reopen the subagreement if it were possible, and I do not suggest to you that it is possible? But do you see an advantage to reopening it, to address the point that you raise with regard to the input of the industry with the management committee?

Mr. Allen: Very much so. As I understand the terms of reference of this invitation to speak to you, you wish to review the operation of the TIDSA agreement, and we are making the assumption that, in fact, both the structure of the agreement and the delivery of it is under review. I may be wrong in that, but if it is not under review perhaps it should be, because I think it could work better.

Mr. Brisco: Thank you.

Mr. Allen: I should point out that we do not have the resources or, in fact, the authority to go into any office and ask to see a lot of background material on this. The evidence that I present to you is based upon conversations mostly within the industry, without doing an in-depth study of what actually happened in any of those offices, or in any of those committee meetings, or what their deliberations were—why they said yes or no. Only you would have that authority, I presume.

Je crois que vous avez essayé de bénéficier de l'entente auxiliaire.

M. Allen: Oui.

M. Brisco: J'ai deux questions à poser à ce sujet, plus précisément sur la gestion de cette entente. Avez-vous remarqué que vous devez attendre longtemps avant de savoir si vous recevrez de l'aide?

M. Allen: En général, oui, bien qu'une ou deux personnes nous aient dit avoir été tout à fait satisfaites par les délais en question, mais elles avaient beaucoup d'expérience de ce genre de choses.

M. Brisco: Je ne vous demanderai pas de révéler leur identité.

Ma prochaine question porte sur ce problème, et je suis d'ailleurs certain que les gouvernements provincial et fédéral, ainsi que l'équipe de gestion, en ont beaucoup souffert. En passant, il est intéressant de noter qu'on a réussi à concevoir une entente auxiliaire spéciale à l'intention de la région du Saguenay. Cela veut dire au fond une nouvelle entente auxiliaire. Or, l'entente intervenue entre le gouvernement fédéral et celui de la Colombie-Britannique remonte à mai ou juin 1985. Nous sommes donc rendus à la deuxième, et même à la troisième, année de mise en oeuvre du programme. Croyez-vous qu'il serait avantageux de réexaminer l'entente auxiliaire si cela était possible, ce que j'ignore? Enfin, croyez-vous qu'il serait avantageux de la renégocier, afin que l'on tienne compte de ce que vous avez mentionné au sujet de la participation de l'industrie même au fonctionnement du comité de gestion?

M. Allen: Tout à fait. D'ailleurs, si j'ai bien compris l'invitation à venir témoigner qu'on nous a servie, vous aimeriez réexaminer le fonctionnement de l'entente auxiliaire sur le développement touristique, et même, nous tenons pour acquis que le fond de l'entente et sa mise en oeuvre faisaient tous les deux l'objet d'un réexamen. Je peux m'être trompé à cet égard, mais s'il n'y a pas de réexamen, peut-être devrait-il y en avoir un, car je crois qu'il y a moyen d'améliorer le fonctionnement de ce programme.

M. Brisco: Merci.

M. Allen: Je devrais peut-être préciser que nous ne disposons pas des ressources ni du pouvoir nécessaires pour entrer dans un bureau quelconque et demander à avoir toutes sortes de renseignements sur le sujet. Les données que je vous ai fournies ont donc été obtenues grâce surtout aux conversations que j'ai eues avec les représentants de l'industrie; je n'ai pas fait d'étude approfondie de ce qui se passe dans l'un de ces bureaux, ni lors des réunions du comité de gestion, ni encore des raisons pour lesquelles les projets sont acceptés ou refusés.

[Texte]

Mr. Brisco: One of the thorny problems with the subagreement is that there must be a clearly identifiable destination point before funding can be provided. So we see places like Whistler that would get a fair injection of federal money, because clearly that is an identifiable point. I suppose you might say that part of the Okanagan is an identifiable point.

It does not seem to provide—and I would appreciate your view—for assistance to an area that could become an identifiable destination point. I suppose we could open up a can of worms; everybody jumping in and saying, my area should become or could become an identifiable area, and maybe that is right. With an enormous injection of money, I suppose you could put a Disneyland in Telegraph Creek.

But really the bottom line is sorting out what may and does have the potential of becoming an identifiable destination point, and what clearly is not in the cards. Do you think that the industry could provide us with that kind of input, and do you think it would be an honest assessment?

Mr. Allen: As I understand it, in a previous life prior to the 1985 agreement, that limitation was not placed upon this type of funding. It was a decision of whoever was making the decision at that time that, in future, they would only invest in established destination resort areas. I would have to review the success of that relative to the success of the previous program, but the assumption was made, when changing the program, that it was not viable to try to establish new destination areas because of the long lead time and the high cost of developing a market for unknown resort areas.

• 1705

Mr. Brisco: One of the problems with the last proposal, with the last sub-agreement, is that a motel in downtown Nelson, or on the fringe of Nelson, B.C., would get refurbished, and the other one three miles further down the road that did not apply, did not know how to apply for whatever reason, did not get refurbished. So you had the government supporting one facility and not the neighbour down the street. That created a lot of bitter feeling, and that, I think, is understandable. I think you would be annoyed if you saw federal money go into a trailer park two or three miles down the road from you.

Mr. Allen: I think that is part of the point we are trying to make in talking about communication, because there is no question that there are people out there who do not

[Traduction]

Je crois que vous seuls avez le pouvoir nécessaire pour faire cela.

M. Brisco: L'un des problèmes épineux que présente l'entente auxiliaire est que l'on doit identifier un point de destination très net avant d'accorder des crédits. En conséquence, des endroits facilement repérables, comme le mont Whistler, recevront passablement d'argent du gouvernement fédéral. Je suppose qu'on peut aussi dire qu'une partie de la vallée de l'Okanagan est un lieu repérable.

J'aimerais savoir ce que vous pensez de cela, mais si je ne m'abuse, l'entente ne prévoit donc pas d'aide dans le cas d'une région qui n'est pas encore un lieu connu ou repérable, mais qui peut le devenir. Évidemment, on se trouverait peut-être à ouvrir la boîte de Pandore, car chacun pourrait prétendre que l'endroit qu'il représente peut devenir important sur le plan touristique, et c'est peut-être vrai. On pourrait toujours ouvrir un Disneyland à Telegraph Creek si on accordait beaucoup d'argent à des promoteurs.

Au fond, il s'agit de discerner entre les lieux qui recèlent suffisamment de possibilités pour devenir une destination touristique importante et ceux qui ne le peuvent pas. Croyez-vous que l'industrie peut nous fournir des renseignements à cette fin et croyez-vous qu'elle puisse évaluer la situation de façon honnête?

M. Allen: A ma connaissance, avant l'entrée en vigueur de l'entente, en 1985, le financement d'un projet ne s'assortissait pas de ce genre de restrictions. Cependant, celui qui a été chargé du dossier lors de l'entrée en vigueur de l'entente a décidé qu'à l'avenir, on ne tiendrait compte que des destinations déjà connues. Il faudrait donc que je compare les succès obtenus par le programme actuel à ceux du programme antérieur. Quoi qu'il en soit, lors de l'entrée en vigueur du nouveau programme, il a été décidé qu'il ne valait pas la peine d'accorder de l'aide à de nouvelles destinations touristiques, étant donné que leur mise en valeur s'échelonnait sur de nombreuses années et qu'il fallait consacrer beaucoup d'argent à la création d'un marché pour un endroit inconnu.

M. Brisco: L'un des problèmes que pose la dernière proposition, la dernière entente auxiliaire, c'est qu'un motel au centre de Nelson, en Colombie-Britannique, ou en périphérie de la ville peut être rénové, alors qu'un autre trois milles plus loin, dont le propriétaire n'a pas présenté de demande parce qu'il ne savait pas comment s'y prendre pour une raison ou pour une autre, ne sera pas rénové. Le gouvernement subventionne donc une entreprise et pas sa concurrente un peu plus loin. Cela crée beaucoup de mécontentement, et c'est bien compréhensible. Je pense que vous ne seriez pas heureux si le gouvernement fédéral subventionnait un parc à roulettes à deux ou trois milles du vôtre.

M. Allen: C'est ce que nous avons voulu dire en parlant de l'importance des communications, car il ne fait aucun doute qu'il y a des gens qui ne sont pas au courant de ce

[Text]

really know what is going on in an industry. Whether it is their own fault for not taking the effort to find out, or not, is not really germane. We feel that if everybody knew what was going on, they would all have a more equal opportunity to participate in joint programs.

Mr. Brisco: Thank you very much.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Brisco. Mr. Gagliano.

Mr. Gagliano: Thank you, Mr. Chairman. I would like to welcome the witness to this committee and congratulate him on his presentation. Even though I am from Quebec, I have been in British Columbia a few times, especially the Vancouver area. It is very beautiful. It always gave me the impression of being in Switzerland. Definitely, we have a good product in tourism, and I think we could do better than we are doing now.

In your recommendation, I see again the same problem the group before you mentioned; it is always the same problem. Since we discussed it, I do not want to touch on it now. I want to go on to something else you mentioned: professionalism. I think it is very important to the tourist industry. You said yourself it is a people industry and therefore every little detail is very important, and if we have qualified professional people in the industry, I am sure we could improve our situation.

You mentioned that in B.C. you have some tourism education programs, and I wonder if you could tell the committee what kind of school, what they are teaching, because I have been travelling—in November I was in Halifax—and have thought we lack skilled personnel in the tourist area. So if we can learn from the experience of British Columbia, it would be beneficial to other parts of the country.

Mr. Allen: Thank you for the question, Mr. Gagliano. I recall seeing you in Agassiz, B.C., a few weeks ago on the Post Office issue. Maybe you saw some of our hospitality then.

It is our feeling in the industry that we must become more professional and that tourism is not being reviewed as something that people do until they get a real job. In trying to change that we have initiated programs with school boards, educating students at the high school level on the opportunities to advance in tourism. Our community colleges are involved with tourism-related programs—Capilano College; Douglas College; BCIT. What we are trying to do with the Pacific Rim Institute of Tourism is to formalize all those programs into some kind of a structure, eventually perhaps to deliver a certificate in tourism for those helping to make a career in the industry.

[Translation]

qui se passe dans leur secteur. Que ce soit de leur propre faute parce qu'ils n'ont pas fait l'effort de se renseigner, peut importe. Nous pensons que si tout le monde était tenu au courant, tout le monde aurait la possibilité de participer à ces programmes communs.

M. Brisco: Merci beaucoup.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Brisco. Monsieur Gagliano.

M. Gagliano: Merci, monsieur le président. Je souhaite la bienvenue au témoin et je le félicite de son exposé. Bien que je sois du Québec, je suis allé plusieurs fois en Colombie-Britannique, dans la région de Vancouver principalement. C'est très beau. J'ai toujours l'impression d'être en Suisse. Il est certain que nous avons un énorme potentiel touristique, et je crois que nous devrions pouvoir en tirer meilleur profit.

Je vois que dans vos recommandations vous abordez le même problème que les témoins qui vous ont précédés; c'est toujours le même problème. Puisque nous en avons déjà parlé, je n'y reviendrai pas maintenant. Je voudrais que nous abordions une autre question que vous avez mentionnée, celle du professionnalisme. Je crois que c'est extrêmement important dans le secteur touristique. Vous avez dit vous-même que c'est un domaine public, et que par conséquent chaque détail prend une grande importance, et je suis sûr que si nous avions des employés qualifiés, nous pourrions améliorer la situation.

Vous avez dit qu'il y a en Colombie-Britannique des programmes de formation en tourisme; pourriez-vous nous dire dans quel genre d'école ces cours sont donnés, et ce qu'on y enseigne, car je me déplace—en novembre j'étais à Halifax—et j'ai toujours pensé que nous manquions de personnel compétent dans le secteur touristique. Si nous pouvions apprendre quelque chose de la Colombie-Britannique, les autres régions du pays pourraient en profiter.

M. Allen: Je vous remercie de votre question, monsieur Gagliano. Je me souviens de vous avoir rencontré à Agassiz, en Colombie-Britannique, il y a quelques semaines, à propos des Postes. Vous avez peut-être pu goûter à notre hospitalité alors.

Les exploitants du secteur touristique sont d'avis que nous devons devenir plus professionnels et que les emplois dans le tourisme ne doivent plus être considérés comme quelque chose que l'on fait en attendant de trouver un vrai travail. Pour que cela change, nous avons mis sur pied des programmes en collaboration avec les commissions scolaires, pour informer les élèves du secondaire sur les carrières du tourisme. Il y a des programmes de formation en tourisme dans les collèges communautaires, comme *Capilano College*, *Douglas College*, *BCIT*. Nous essayons, en collaboration avec le *Pacific Rim Institute of Tourism*, de formaliser en quelque sorte ces programmes dans l'espoir un jour d'avoir un certificat en formation touristique pour ceux qui voudraient faire carrière dans ce secteur.

[Texte]

Outside of the formal school network, we have a classic example in Chilliwack, which you must have passed through on the way to Agassiz, where in preparation for Expo they put something in the region of 2,000 people in the community through a super-host program. This program basically got people who were going to be in contact with the travelling public and gave them some education on how to handle a tourist inquiry, how to access supplemental information, and how to be nice to visitors, if you like. We had a great deal of support, not just from people directly involved in the tourism industry, but from people who may be stopped on a street corner or asked a question on a shopping mall. So it goes right from the grass roots up to the more sophisticated certificate in tourism, and perhaps it will grow beyond that in future.

Mr. Gagliano: Do you have any statistics on how many people are participating in these courses, whether it is in high schools or community colleges? If you have any, what kind of courses do they teach? For example, a course to be a waiter, a cook, a travel agent, or welcome groups, and so on?

Mr. Allen: Those statistics would be available. We did not wish to burden the committee with a lot of data and figures you might not find relevant. If you would like me specifically to supply that to the committee, I could go back to B.C. and have that information put together for you in a brief supplemental report. Would you like that?

• 1710

Mr. Gagliano: Yes, we would appreciate that.

The Vice-Chairman: Perhaps, Mr. Allen, you could send that information to the clerk of the committee—

Mr. Allen: Certainly.

The Vice-Chairman: —and it would be circulated to the committee.

Mr. Gagliano: Going back to the funding, you said there was a problem convincing the banks to provide necessary funding in capital projects of a tourism nature. Naturally, every time we have the same problem, as small businesses. Naturally the banks, every time they have to go into a capital-risk venture, hesitate. That is the problem all over.

Do you have in your studies, or whatever experience you have had or you came across... what kind of special programs we could create through the FBDB, the Federal Business Development Bank, or other agencies, to encourage the banking industry to...? Maybe joint ventures would be suitable. If we do not have the structure, if we do not have the facilities to welcome the people in B.C. or any other part of the country... naturally, we need first of all the hotels, the resorts, and everything. Then we need the qualified, professional personnel to start, as the basis. We might have qualified personnel, but we have no jobs for them, because we have no money, and no tourists come here

[Traduction]

En dehors du système scolaire, nous avons à Chilliwack—que vous devez avoir traversé en vous rendant à Agassiz—un exemple classique de ce qu'on peut faire; en prévision de l'Expo, quelque 2,000 personnes de la région ont reçu une formation spéciale. Le but était essentiellement de montrer à ceux qui seraient en contact avec les touristes comment répondre à leurs questions, comment tenir des renseignements supplémentaires, comment être un hôte agréable, en quelque sorte. Nous avions en cela l'appui non seulement des personnes directement intéressées par le secteur touristique, mais aussi de gens à qui il arrive que l'on demande des renseignements dans la rue où dans un centre d'achat. Cela va donc de la base, jusqu'au certificat en tourisme, et peut-être plus loin dans l'avenir.

M. Gagliano: Savez-vous combien de personnes participent à ces cours, que ce soit dans les écoles secondaires ou les collèges communautaires? Si vous avez des chiffres, pouvez-vous nous dire quel genre de cours sont donnés? Par exemple, donne-t-on des cours pour les sommeliers, les cuisiniers, les agents de voyage, le personnel d'accueil, ou autres métiers?

M. Allen: Les statistiques existent. Nous ne voulions pas ennuyer le Comité avec une abondance de chiffres et de données qui ne vous intéresseraient peut-être pas. Si vous voulez que je vous fasse parvenir ces statistiques, je pourrai vous envoyer à mon retour un supplément à notre mémoire. Cela vous conviendrait-il?

M. Gagliano: Oui, nous vous en serions reconnaissants.

Le vice-président: Monsieur Allen, vous pourriez peut-être envoyer cela au greffier du comité...

M. Allen: Certainement.

Le vice-président: ...qui distribuera l'information au comité.

M. Gagliano: Pour en revenir à la question du financement, vous avez dit qu'il est difficile de convaincre les banques de financer des immobilisations dans le domaine touristique. C'est toujours la même difficulté que rencontrent les petites entreprises. Naturellement, les banques hésitent toujours lorsqu'il s'agit d'investir des capitaux à risque. Le problème est le même partout.

Dans vos études, ou d'après votre expérience, avez-vous... quel genre de programmes spéciaux la Banque fédérale de développement ou tout autre organisme, pourrait-il envisager pour encourager les banques à...? Des entreprises conjointes conviendraient peut-être. Sans l'infrastructure, sans les installations nécessaires pour accueillir les touristes en Colombie-Britannique ou ailleurs... bien entendu, il faut d'abord avoir des hôtels, des stations touristiques, et tout le reste. Il faut ensuite un personnel compétent professionnel. Nous avons peut-être le personnel qualifié, mais nous ne pouvons pas l'employer parce que nous n'avons pas d'argent et les touristes ne viennent pas parce que nos installations ne

[Text]

because we do not have good facilities. The whole thing... it is very important, this funding business.

Mr. Allen: In addition to my involvements, which I note on page 1, I am also the chairman of the board of a reasonable-size credit union, with a \$140-million asset base. From that perspective, and from my involvement with Brian Hann particularly, what we would like to see happen is the tourism industry talking to the bankers' associations, communicating with bankers, saying tourism is a special-need area, let us help you understand the needs of tourism lending, and through things like the CASE counselling program of the Federal Business Development Bank, help even the people who are currently in the tourism business to develop better business management and financial management skills, so they can do better jobs for the banks.

Perhaps when we develop, through the education process, business people going into tourism not by accident but deliberately to make money and make a career and make a living for themselves and their families... that professionalism in business management is a very important component of current education programs at the community college level.

So I think it will not be a quick process. There are a lot of attitudes within the banking community that can only be changed with long conversations and much work over a period of years. But I think it can be done, because I have seen it done in states of the U.S.A., in presentations to banking conferences and banking associations, on an ongoing basis.

Mr. Gagliano: I would like to have your opinion on the guarantee program. What you have said is very good, but it will take a few years before we have all those young people or students right now taking who are taking the course and who will be better qualified for managing and so on. But what would you think of a guarantee program that could be shared by provincial and federal governments, and even the private banking industry, on a ratio, so much of a percentage between them; not to leave all the burden to the banking industry? We have to admit, because of our weather conditions and other things, sometimes it becomes a very risky operation, because we cannot operate 12 months a year in some cases, or most of the cases, in Canada.

Mr. Allen: We have discussed, rather than a straight grant program, a guarantee to the bankers on their loans, say a 75% guarantee, under certain conditions. Something that might work would be something modelled on the small business development bond program. We have also had a recent development in B.C., which has not really taken off yet, called the Venture Capital Corporation, which tries to access pools of private venture capital and direct them into projects like tourism. Apart from those two, there are a number of other mechanisms we could look at that would help to involve the banking industry with the tourism industry and the government to

[Translation]

sont pas assez bonnes. Tout est... c'est très important, cette question de financement.

M. Allen: En plus des activités que j'ai mentionnées à page 1, je suis également président du Conseil d'administration d'une caisse de crédit de taille moyenne, qui a un avoir de quelque 140 millions de dollars. De ce point de vue, et surtout depuis ma collaboration avec Brian Hann, je recommanderais que les exploitants touristiques s'adressent aux associations de banquiers, qu'ils établissent la communication, pour leur expliquer que le tourisme a des besoins spéciaux, pour leur faire comprendre quels sont ces besoins, et par l'entremise de programmes de consultation, comme le programme CASE de la Banque fédérale de développement, que l'on essaie d'aider les exploitants à améliorer leur méthode de gestion commerciale et de gestion financière, pour qu'ils inspirent davantage confiance aux banques.

Si nous réussissons, par une campagne d'information, à inciter des entrepreneurs à se lancer dans le tourisme non pas par hasard, mais délibérément, dans le but de gagner de l'argent, de faire carrière et de subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille... cet aspect professionnel de la gestion commerciale est en train de devenir un élément important de l'enseignement dans les collèges communautaires.

Cela ne se fera donc pas en un jour. Il y a dans le milieu bancaire des attitudes qui ne changeront qu'à la suite de longues conversations et qu'avec des efforts soutenus pendant plusieurs années. Mais je crois que c'est possible, puisque cela s'est fait aux États-Unis, où de façon régulière des exposés sont présentés lors de conférences et de réunions d'associations bancaires.

M. Gagliano: J'aimerais savoir ce que vous pensez du programme de garantie. Vos commentaires étaient très positifs, mais il faudra attendre quelques années avant que nous puissions compter sur tous ces jeunes, ces étudiants qui suivent actuellement des cours et qui seront donc de meilleurs gestionnaires. Que pensez-vous d'un programme de garantie qui pourrait être pris en charge par les provinces et le fédéral, et même dans une certaine mesure par les banques privées; sans que les banques aient à porter tout le fardeau? Il faut bien reconnaître qu'étant donné notre climat, entre autres, c'est un secteur qui peut être très risqué, car dans la plupart des cas, les exploitants ne travaillent pas 12 mois par an.

M. Allen: Nous avons parlé de la possibilité d'un programme de garantie des prêts, disons jusqu'à 75 p. 100, dans certaines conditions, à la place d'un programme de subventions directes. On pourrait s'inspirer du programme d'obligations pour le développement de la petite entreprise. Il y a également depuis peu, en Colombie-Britannique, la *Venture Capital Corporation*, qui n'en est encore qu'à ses premiers pas, et qui essaie d'attirer des capitaux à risque du secteur privé pour les investir dans des projets touristiques, par exemple. A part cela, il y a plusieurs autres méthodes qui pourraient être envisagées pour encourager les banques à s'intéresser au

[Texte]

help make that relationship a good one and make it work better in the future.

• 1715

Mr. James: Mr. Allen, I am concerned about the complexity issue and that, of course, of applying. Again, we have received that from submissions made by other organizations from across Canada.

The management committee itself, does it not have the resources to assist people? It is one thing to be complex, but the other is if they are complex, at least to be helpful in getting them done. Have you analysed that at all, as to why that is? Or is it just people left on their own?

Mr. Allen: We have taken a brief look at that and I think we have tried to identify perhaps what part of the problem is there. The language of the Industrial Research Development Agreement is written in terms of manufacturing and mineral resource extraction. A lot of the language used in the program is foreign to people involved in tourism, which is perhaps a low-tech business, if you like.

I do not have any definitive answer for you as to how to reduce the complexity. As I mentioned, being quite involved with my own credit union and in business myself for 17 years, I have come to the conclusion that sometimes what the banker does to an applicant is put him over the jumps to see how he performs under hardship. In the end, the loan will be made based to a great extent upon the character and the potential performance of the applicant as much as the security and everything else.

I think it is important in those programs, and it is obviously a requirement, that you do your market research before making an application. You must satisfy the bank that there is a market for the product you intend to deliver, that you can deliver the product, and that you can then follow through with a marketing plan to put the customer together with the product and make the profit.

I do not disagree with that part of it, but I do think that in British Columbia particularly, we have a lot of people who are very dedicated and enthusiastic and have worked in the tourism business all of their lives, but when they see the guidelines as proposed here, a lot of them throw up their hands and say, this is beyond me. I have not been in the civil service for 15 years. I do not know how to fill in these forms.

There is not really a lot of help for them, apart from perhaps the FBDB CASE counselling or the local economic development officer, whether he be regional, district, municipal or whatever.

Mr. James: I see. Okay, that is where he would get the help. He is not going to get it from the management committee people.

Mr. Allen: Or he could go out and hire a consultant, give a consultant \$10,000 to put together the proposal, the

[Traduction]

tourisme, et le gouvernement pourrait prendre des mesures pour favoriser ces rapports à l'avenir.

M. James: Monsieur Allen, je déplore moi aussi la complexité des formalités. D'autres organisations, d'un bout à l'autre du pays, ont fait état des mêmes problèmes.

Le Comité de gestion lui-même, n'a-t-il pas les ressources pour aider les gens? La complexité des démarches est une chose, mais on pourrait au moins aider les gens à les accomplir. Vous êtes vous penché sur les raisons de cela, les difficultés en sont-elles pas dues au fait qu'on laisse les gens se débrouiller seuls?

M. Allen: Nous avons brièvement examiné cela et essayé d'isoler l'origine des difficultés. Elles tiennent peut-être au libellé des ententes, dont le vocabulaire est mieux adapté au secteur de la fabrication et de l'exploitation des ressources minières. Un bon nombre de termes sont étrangers aux entreprises touristiques, lesquelles sont en général peu spécialisées.

Je n'ai pas vraiment de solution à vous proposer pour réduire cette complexité. Ainsi que je l'ai dit, m'occupant des affaires de ma caisse de crédit et dirigeant mon entreprise depuis 17 ans, je suis arrivé à la conclusion que, parfois, les banquiers aiment à dresser des obstacles devant les demandeurs de prêts, pour voir comment ils se débrouillent dans l'adversité. Au bout du compte, la décision d'accorder ou non un prêt dépend dans une large mesure du caractère et du mordant du demandeur, tout autant que des garanties qu'il apporte.

Pour bénéficier de ces programmes, il est important, et même essentiel, de réaliser des études de marché avant de présenter une demande. Il faut convaincre la banque qu'il existe un marché pour le produit que vous proposez, que vous saurez réaliser le produit et l'assortir d'un plan de commercialisation mettant en contact le client et le produit, de manière à réaliser le profit.

Je ne conteste pas l'opportunité de cela, mais je pense que, en Colombie-Britannique particulièrement, nous avons beaucoup de gens dynamiques et enthousiastes, qui ont travaillé dans le tourisme toute leur vie, mais qui lèvent les bras au ciel et renoncent lorsqu'ils lisent ces lignes directrices proposées ici. Je n'ai pas 15 années de fonction publique derrière moi, je ne sais pas comment remplir ces formulaires.

Les gens n'ont vraiment nulle part où ils peuvent s'adresser pour les aider, sauf peut-être le service de conseil de la Banque fédérale de développement ou l'agent local de développement économique, que ce soit au niveau de la région, du district ou de la municipalité.

M. James: Je vois, d'accord, c'est là qu'ils doivent s'adresser pour trouver de l'aide. Ce n'est pas le Comité de gestion qui peut le leur apporter.

M. Allen: Où il peut aller recruter un consultant, ou payer 10,000\$ à un consultant pour constituer son dossier

[Text]

application. And if he loses, he has lost \$10,000. That is just the figure that comes to my mind as what a consultant would reasonably charge to plan a business and make all the necessary investigations to present a comprehensive report.

Mr. James: So there is no help from the management committee. There is no help from the review committee, from the people he would submit it to.

Mr. Allen: Apart from what is contained with the package when you get the application form and the guidelines for completion of the same. That is fairly comprehensive. But unless you know a little bit about filling in forms and making loan applications, it would be difficult. The result of that is that those people who have perhaps sophisticated management teams with accountants on board, designers, architects, are well able to fill them in.

Fred and Martha, who have successfully run their business for the past 15 years and now want to expand, do not have those resources. Therefore, while they might not be actually excluded, they feel excluded from the process.

Mr. James: So it is elitist-oriented to the larger or more elitist operators.

Mr. Allen: Yes, to the swift goes the race. But if we are trying to spread it around we must take into account the small businesses which make up most of our tourism industry.

Mr. James: Has the management committee ever solicited your input, as an association?

Mr. Allen: Not to the best of my knowledge. Perhaps before I came on the executive they did, but not since then.

Mr. James: Just one other area. In your submission you talk about investor and lender attitudes toward the industry and you talk about that whole area and "All the promotion dollars being spent would be wasted if the financial community does not lend support". Then you carry on and say:

Input received from the tourism regions and industry dependent operators indicates the agreement is a program which is expensive to access, restrictive in its nature and too sophisticated for the average business person.

How are you tying that back in? Should that be a separate paragraph? Is that somewhat tying it back into the lender or the institutions and so on? Is there some indication that that is the attitude of the financial institutions?

Mr. Allen: Not necessarily. I think the financial institutions for the most part are quite uneducated—I do not like to use the word ignorant—but uneducated as to what is really going on in tourism. What we have in B.C. in the last couple of years, all of a sudden, is that tourism is the in thing to do. A lot of people suddenly want to be

[Translation]

de demande. Mais s'il est rejeté, il aura perdu 10,000\$. C'est à peu près le montant des honoraires pratiqués par un consultant pour établir un dossier complet.

M. James: Il ne peut trouver de l'aide auprès du comité de gestion, du comité d'examen, de ceux qui vont examiner la demande?

M. Allen: Aucune, si ce n'est les documents qui accompagnent le formulaire de demande, des instructions pour remplir ce formulaire. Ces instructions sont assez complètes mais à moins d'avoir déjà l'habitude de remplir des formulaires et de présenter des demandes de crédits, c'est assez difficile. Cela fait que ceux qui disposent d'équipes de gestionnaires, d'experts, avec des comptables, des concepteurs, des architectes, s'en sortiront très bien.

Jean-Claude et Sophie, qui ont géré avec succès leur entreprise durant les 15 dernières années et envisagent maintenant une expansion, ne possèdent pas ces moyens. Par conséquent, sans être réellement exclus du processus, ils ont l'impression de l'être.

M. James: Il y a donc une sélection élitiste, au profit des entreprises les plus grosses.

M. Allen: Oui, les plus rapides gagnent à la course. Mais si l'on veut vraiment bien répartir, il faut donner également leur chance aux petites entreprises qui sont la majorité dans le secteur touristique.

M. James: Est-ce que le comité de gestion n'a jamais demandé à votre association de l'aider?

M. Allen: Pas à ma connaissance. Il l'a peut-être fait avant que j'entre à l'exécutif.

M. James: Juste une autre question. Dans votre mémoire, vous parlez de l'attitude des investisseurs et des prêteurs à l'égard du secteur touristique et vous dites que «Toutes les sommes consacrées à la promotion seront perdues si les milieux financiers n'accordent pas leur appui». Vous dites encore, plus loin:

«Les avis donnés par les entreprises touristiques des régions indiquent que ce programme est d'accès coûteux, de nature restrictive et trop complexe pour l'homme d'affaires moyen».

A quoi cela se rapporte-t-il ? Ce passage ne devrait-il pas faire l'objet d'un paragraphe séparé? Est-ce que cela se rapporte à l'attitude des prêteurs ou des banques etc? Est-ce là l'attitude des établissements de crédits?

M. Allen: Pas nécessairement. Je pense que les établissements de crédits, dans l'ensemble, connaissent très mal le secteur du tourisme. Depuis quelques années, en Colombie-Britannique, le tourisme est soudain devenu la grande mode. Tout le monde veut s'y lancer, faire de la commercialisation, faire des choses. Mais la plupart sont

[Texte]

in it. They want to be marketing; they want to be doing things. But they do not have a good basis and background and experience as to how to handle that.

Basically what I am saying here again is repeating the notion that it is difficult for the average business person, the person who has a business on which they are making a basic living rather than a fortune.

• 1720

Mr. James: I thought you were trying to back into the financial people. . .

Mr. Allen: They require a great deal of education on the tourism business, too, I think.

Mr. James: Thank you.

The Vice-Chairman: Are there any further questions?

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Monsieur le président, je n'ai qu'une très courte question.

While in Ottawa, are you staying at the Château Laurier?

Mr. Allen: Yes, that is right.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): You are staying at the Château Laurier. That is what I thought, Mr. Chairman, because his presentation is more or less like the previous witnesses, except that their brief was in French. It looks as though you have done this on paper that was left over from the previous witnesses that we had from Newfoundland and Nova Scotia a couple of weeks ago.

It seems all the witnesses have the same problem. They are facing the same kind of frustration. The way of taking decisions is slow. Somewhere in your presentation you mentioned that it is very frustrating. You need to be an MBA and a CA, or an architect. You also mentioned that if you can not afford up to \$10,000.00, you are out of luck.

All the provinces that we had so far had the same kind of preoccupation and frustration. Do you think that, when the Ministers of Tourism and the Minister of Finance meet, it would be a good idea to try to build the kind of program that fits the need of the provinces instead of fitting the need of Ottawa civil servants?

Mr. Allen: I do not think the problem lies with the program itself; I think the problem lies with the delivery mechanism.

You can certainly use all of that sophisticated language in putting together the program, talking about the objectives and where the money will be invested. But when it comes time to talk to the general public and the tourism industry, at that point, you should translate the language down to a more understandable language, with easier forms—perhaps less forms. I think a lot of people may become intimidated when they receive the first bunch of forms, because there are a lot of forms. It seems to be difficult for them to understand and relate to them.

[Traduction]

mal préparés, n'ont pas assez d'expérience pour s'en sortir.

Finalement on revient là à ce que je disais tout à l'heure, à savoir que cela est difficile pour l'homme d'affaires moyen, la personne qui exploite une entreprise, qui la fait vivre sans en tirer une fortune.

M. James: Je pensais que vous parliez plutôt des financiers. . .

M. Allen: Eux aussi ont beaucoup à apprendre en matière de tourisme, je pense.

M. James: Je vous remercie.

Le vice-président: Y a-t-il d'autres questions?

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Mr. Chairman, I have only a very short question.

Est-ce que vous êtes descendu au Château Laurier?

M. Allen: Oui, justement.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Vous séjournerez au Château Laurier. C'est ce que je pensais, monsieur le président, car votre présentation est très semblable à celle des témoins précédents, sauf que leur mémoire était en français. On a presque l'impression que vous avez rédigé cela sur du papier qui vous a été donné par des témoins de Terre-Neuve et de Nouvelle-Écosse que nous avons entendus il y a quelques semaines.

Il semble que tous les témoins aient exactement le même problème, ressentent la même frustration. Les décisions sont prises trop lentement. Vous disiez que toutes les formalités sont très frustrantes, qu'il faut être avocat, comptable ou architecte et que si quelqu'un ne peut pas payer 10,000\$ pour faire établir son dossier, il a perdu d'avance.

Les témoins de toutes les provinces que nous avons entendues jusqu'à présent se plaignent exactement des mêmes choses. Ne pensez-vous pas que, lorsque les ministres du Tourisme et le ministre des Finances vont se rencontrer, ils feraient bien de mettre sur pied un genre de programme qui réponde aux besoins des provinces plutôt que des fonctionnaires d'Ottawa?

M. Allen: Je ne pense pas que le problème réside au niveau du programme lui-même, mais plutôt au niveau de l'exécution.

Rien n'interdit d'employer un langage très technique lorsqu'il s'agit de formuler le programme, de définir les objectifs et la destination des fonds. Par contre, lorsqu'on s'adresse au public, aux entreprises touristiques, il faut s'exprimer dans des termes plus compréhensibles, établir des formulaires moins compliqués, et peut-être moins nombreux. Je pense que beaucoup de gens sont intimidés lorsqu'ils reçoivent le premier paquet de formulaires, car il y en a beaucoup. Il est difficile de les comprendre et de voir à quoi ils servent.

[Text]

Perhaps the French that I would speak—my wife is Parisian, and you would speak Quebec French. Even then, with us both speaking French, we might not understand each other too well.

The administrators are talking tourism and the motel owner is talking tourism, but there is a difference. They are not understanding too well, if I can use that analogy.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): The suit may be a good brand, but you may take size 40 and I take size 38, or something like it.

The previous witnesses said that the accord with the federal government and the provincial government in Quebec generally was different because the federal government put new money in and the Quebec province went through existing programs, or something like that. Is it the same thing in B.C., or do they provide new money, too, as well as the federal government? Do they match our money with the money that they already have in a similar program?

Mr. Allen: As I understand it, the provincial government does have some matching funds in the program, along with the federal government. But the provincial government is becoming more aware of the need to improve the quality of the tourism product in B.C., and so the ministry has now started a new department called Tourism Industry Development, which they have staffed with people who are concentrating on the development of the product and the services and the facilities needed to service the increasing number of people coming into the province; whereas prior to that, the ministry was preoccupied with marketing only. We now recognize we have to think five, ten years down the road and think about development for the future.

• 1725

Mr. Forrestall: You raised a very interesting question that I suppose over the years has given rise to a very serious review of the delivery mechanism, the delivery process, not just in tourism but in DRIE programs generally. To the degree that these general, broad DRIE agreements differ province to province, and accepting that as a sort of broad reality, the fact of the matter is that under some of the agreements it is possible to seek out, with the type of financial resource you are talking about...to help you put together a professional presentation...where the cash dollar is to go out and I suppose engage accountants, legal people, to advise you as to the proper structure of your...because frequently, as we all, as lay people, know, if you know the language, you are two-thirds of the way down the road. Where the cash for that purpose is not available, I would be very surprised—and I was surprised—to hear you say this type of help is not available regionally. I would have thought it would have been. To the degree that it is not—and you suggest it—then your visit here has been very, very worth while, from my point of view. I appreciate your bringing it to our attention.

[Translation]

Même si je parle français avec vous—ma femme vient de Paris et vous parlez le français du Québec, il n'est pas certain que nous nous comprenions toujours.

Les administrateurs parlent de tourisme et les propriétaires de motels parlent de tourisme, mais ils n'emploient pas le même langage. Ils ne se comprennent pas très bien, si je puis faire cette analogie.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): La veste peut être bien taillée, mais vous vous habillez en taille 40 et moi je m'habille en taille 38, ou quelque chose de ce genre.

Les témoins précédents nous ont dit que l'entente entre le gouvernement fédéral et le gouvernement provincial du Québec diffère des autres en ce sens que le premier lui consacre des fonds nouveaux tandis que le deuxième les tire des programmes existants, ou quelque chose comme cela. En est-il ainsi également en Colombie-Britannique, ou bien le gouvernement provincial consacre-t-il aux programmes des fonds nouveaux, comme le gouvernement fédéral? Est-ce que la contrepartie provinciale se compose de fonds déjà budgétisés dans un programme similaire?

M. Allen: A ma connaissance, le gouvernement provincial verse des fonds de contrepartie qui complètent l'apport du gouvernement fédéral. Mais le gouvernement provincial prend de plus en plus conscience de la nécessité d'améliorer la qualité du produit touristique offert en Colombie-Britannique, si bien que le ministère a mis sur pied un nouveau service intitulé *Tourism Industry Development*, lequel se concentre sur la mise au point de produits et de services et les installations d'accueil nécessaires pour recevoir le nombre croissant de touristes qui visitent la province; auparavant, le ministère ne se préoccupait que de promotions. On se rend compte aujourd'hui qu'il faut planifier cinq et dix ans à l'avance et réfléchir au développement futur.

M. Forrestall: Vous avez soulevé une question très intéressante, qui a donné lieu à un réexamen très sérieux des mécanismes d'exécution, du processus de réalisation du programme, non seulement dans le domaine du tourisme mais au niveau de tous les programmes du MEIR dans l'ensemble. Dans la mesure où ces ententes-cadres du MEIR diffèrent d'une province à l'autre, et admettant que c'est inéluctable, il est possible dans certaines provinces de recevoir une aide financière pour recruter des spécialistes, engager des comptables et des juristes pour conseiller, constituer les dossiers... car très souvent, comme nous les profanes le savons bien, si l'on connaît le jargon on a aux trois quarts gagné. J'ai été très surpris d'entendre que, en l'absence d'une telle aide—et vous avez dit qu'elle n'existe pas en Colombie-Britannique—je suis très surpris d'entendre qu'il n'existe pas un service de conseil. Si tel est bien le cas, votre visite ici nous aura été extrêmement utile et je vous remercie d'avoir attiré l'attention du Comité là-dessus.

[Texte]

Mr. Allen: I should say—do not misunderstand me—when making application, you can certainly have lengthy conversations with your administrators delivering a program in B.C. But they will not sit down with you at your kitchen table and say, here is how to fill in the form, and let us review your five-year plan, and let us review your financing. They say, here is the program, here is the opportunity; now you must go and prepare these things. Then, as I said before, the shrewd operator could go to access such help from the CASE counsellor at FBDB, from his local economic development officer, from his community college, or from his accountant—at which point he starts paying higher prices—or some other business professional to help him with the presentation.

Mr. Forrestall: We are endowed with our own beauty, as you are on the west coast. I am from Nova Scotia, sir. Perhaps what we miss in some respects we gain in others, because we do have that capacity. I think it is a very, very worthwhile thing. Should you at any point find that the delivery aspects of these programs have indeed been opened up, I would commend you on behalf of your association members, who do indeed find it difficult to deal with growingly complex and sophisticated application forms. In Nova Scotia, I think we are now restricted somewhat to efforts to get away from rubber tires and get into what you certainly enjoy, boats and water and that type of thing.

In any event, your point is a good one. I am glad you brought it to my attention, because I get a little narrow-minded myself.

Mr. Allen: I could make one other point, supplementing that. One of the fastest-growing industries in B.C. seems to be economic development, because not only do you have the federal government doing it, you have the provincial government doing it. We now have the regional districts doing it, the municipalities doing it, and in some cases the community colleges, all of whom have economic development officers and staffs on board.

It is something that has happened in the last few years, when we realized the need that, in order to stimulate growth, we had to have people there working on that on a daily basis, dedicated to that objective. So we have had more help in that now than we ever had in the past. But again, not too much of it has been focused on tourism, because perhaps even within those economic development efforts there is not a good enough awareness of the opportunities within the hospitality industry. I would classify those with the banking institutions as people who need to hear more from us in tourism as to what we are doing and what we can do with them in the future.

The Acting Chairman (Mr. James): I want to thank you very, very much, Mr. Allen, for your brief and for your

[Traduction]

M. Allen: Ne vous méprenez pas. Si vous voulez présenter une demande, vous pouvez certes avoir de longues conversations avec l'administrateur local responsable d'un programme en Colombie-Britannique. Mais il ne va pas s'asseoir avec vous à votre table de cuisine pour vous montrer comment remplir le formulaire, passer en revue avec vous votre plan quinquennal et votre montage financier. Il vous dit: voilà le programme, voilà les conditions, maintenant à vous de préparer le dossier. À ce moment-là, un requérant malin peut s'adresser au conseiller de la Banque fédérale de développement, à son agent de développement économique local, à son collègue communautaire ou à son comptable—et c'est à partir de ce moment-là qu'il doit commencer à payer—ou à d'autres professionnels pour l'aider à constituer son dossier.

M. Forrestall: Je suis de Nouvelle-Écosse et nous avons nos avantages, comme vous avez les vôtres sur la côte ouest. Nous sommes peut-être en retard sur quelques plans, mais nous bénéficions de cette possibilité dont je vous ai parlée. Elle est extrêmement précieuse. Si l'exécution de ces programmes s'améliore, une partie du mérite vous en reviendra, ainsi qu'aux membres de votre association, lesquels doivent effectivement avoir beaucoup de mal avec ces formulaires de plus en plus complexes et sophistiqués. En Nouvelle-Écosse, nous sommes un peu plus limités que vous, puisque nous commençons à peine à nous doter d'équipements non routiers, pour la navigation de plaisance et les sports nautiques et ce genre de choses, que vous possédez déjà en abondance.

Quoi qu'il en soit, vous avez eu raison de nous signaler cela. Je suis heureux que vous l'ayez fait, car j'ai moi-même une certaine tendance à l'étroitesse d'esprit.

M. Allen: Je pourrais peut-être ajouter une chose. L'une des activités qui connaît la plus grande expansion en Colombie-Britannique semble être le conseil en développement économique, car non seulement le gouvernement fédéral en donne-t-il, mais également le gouvernement provincial et maintenant les districts régionaux et les municipalités s'y mettent aussi, et même certains collèges communautaires, tout ce monde ayant des agents de développement économique et du personnel pouvant donner un service de conseil.

C'est un phénomène tout récent, qui s'est matérialisé lorsqu'on s'est rendu compte que, pour stimuler la croissance, il faut disposer de gens qui vont s'y consacrer à plein temps, se vouer entièrement à cet objectif. Nous disposons donc de plus grandes facilités que jamais auparavant à cet égard. Mais, encore une fois, le secteur du tourisme n'en bénéficie guère car même ces spécialistes connaissent insuffisamment les possibilités touristiques. Tout comme les banquiers, ils ont besoin de se familiariser davantage avec le tourisme, avec ce que nous faisons et ce que nous pouvons faire avec leur aide à l'avenir.

Le président suppléant (M. James): Je vous remercie infiniment, monsieur Allen, de votre mémoire et de la

[Text]

courtesy in answering the questions. The committee much appreciates it.

Mr. Allen: *Merci bien, monsieur le président.* Thank you.

• 1730

The Acting Chairman (Mr. James): I would like to announce to the committee that the next meeting will be on Wednesday, March 4, at 3.30 p.m. The President and Chief Executive Officer of Tourism Ontario will be here. Undoubtedly, there will be a big crowd.

We will adjourn the meeting to the call of the Chair on that date. Thank you.

[Translation]

courtoisie avec laquelle vous avez répondu à la question. Nous avons beaucoup apprécié.

M. Allen: *Thank you very much, Mr. Chairman.* Je vous remercie.

Le président suppléant (M. James): J'informe les membres du Comité que notre prochaine séance se tiendra le mercredi 4 mars à 15h30. Nous entendrons alors le président et directeur général de l'Office du tourisme de l'Ontario. Il y aura foule, sans aucun doute.

La séance est levée. Je vous remercie.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From La Société touristique du Fjord:

Léon Simard, President;

Guy Girard, Director General.

*From the Tourism Industry Association of South Western
British Columbia:*

John Allen, President and Director of the Tourism
Industry Association of British Columbia.

TÉMOINS

De la Société touristique du Fjord:

Léon Simard, président;

Guy Girard, directeur général.

*De l'Association de l'industrie touristique du Sud-Ouest
de la Colombie-Britannique:*

John Allen, président et directeur de l'association de
l'industrie touristique de la Colombie-Britannique.

HOUSE OF COMMONS

CHAMBRE DES COMMUNES

Issue No. 10

Fascicule n° 10

Wednesday, March 4, 1987

Le mercredi 4 mars 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

Regional Industrial Expansion

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), examination of Economic and Regional Development Agreements (ERDAs)

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement, examen des Ententes de développement économique régional (EDER)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MARCH 4, 1987
(15)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:41 o'clock p.m. this day in room 269, West Block, the Acting Chairman, Ken James, presiding.

Members of the Committee present: Sid Fraleigh, Ken James, Brian Tobin.

Acting Member present: Derek Blackburn for Steven W. Langdon.

Other Members present: Mike Forrestall, Fernand Robichaud.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Tourism Ontario Inc.: Roly Michener, President and Chief Executive Officer; Peter Elmhirst, Vice-Chairman.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the Economic and Regional Development Agreements (ERDAs). (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, January 28, 1987, Issue No. 3.*)

Witnesses made a statement and answered questions.

At 4:48 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MERCREDI 4 MARS 1987
(15)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 41, dans la pièce 269 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Ken James, (*président suppléant*).

Membres du Comité présents: Sid Fraleigh, Ken James, Brian Tobin.

Membre suppléant présent: Derek Blackburn remplace Steven W. Langdon.

Autres députés présents: Mike Forrestall, Fernand Robichaud.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De Tourism Ontario Inc.: Roly Michener, président-directeur général; Peter Elmhirst, vice-président.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité examine de nouveau les ententes relatives au développement économique régional (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mercredi 28 janvier 1987, fascicule n° 3*).

Les témoins font une déclaration et répondent aux questions.

À 16 h 48, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Wednesday, March 4, 1987

• 1540

The Acting Chairman (Mr. James): We are resuming consideration of the Economic and Regional Development Agreements, or the ERDAs, and we are pleased today to have with us Tourism Ontario Inc. Mr. Michener and Mr. Elmhirst, welcome. You are welcome to make your opening comments if you will. We will probably have some other members here in a short while. So I think we will start.

Mr. Roly Michener (President and Chief Executive Officer, Tourism Ontario Inc.): Thank you very much, Mr. Chairman, ladies and gentlemen. With me today is Peter Elmhirst, Vice-Chairman of our federation.

I thought I might start by telling you a little bit about who we are. Tourism Ontario is a private, non-profit federation of tourism and hospitality associations whose more than 6,300 member businesses account for a sizeable portion of the commercial lodging, recreation, travel, transportation, and victualling services available in Ontario.

Our member associations are as follows: Accommodation Motel Ontario Association; Attractions Ontario; Northern Ontario Tourist Outfitters; Ontario Convention and Visitors Association; Ontario Hotel and Motel Association; Ontario Motor Coach Association; Ontario Private Campground Association; Ontario Ski Resorts Association; Resorts Ontario; and 12 regional travel associations.

Tourism Ontario is most grateful for this opportunity, Mr. Chairman, to engage in constructive dialogue with members of the Standing Committee on Regional Industrial Expansion to review the Canada-Ontario Subsidiary Agreement for Tourism Development. It is also known colloquially as COTDA.

Our federation was very pleased to herald the signature of the \$44 million jointly and equally funded Canada-Ontario Subsidiary Agreement for Tourism Development on November 20, 1984. The first ever such province-wide tourism agreement signed by Ottawa and Queen's Park under ERDA.

In a prepared statement issued at that time, our past chairman, Jack Sebeslav, praised both the federal and Ontario governments for:

Initiating a co-operative and bilateral economic agreement through which private sector capital can be levered to generate numerous incremental income and employment opportunities through the orderly planning, construction and marketing of competitive hospitality facilities, attractions, and improved visitor service capability in Ontario.

As we shall demonstrate in the following pages, COTDA has and is accomplishing these objectives in a province that is

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le mercredi 4 mars 1987

Le président suppléant (M. James): Nous reprenons donc nos travaux, qui portent sur les ententes de développement économique et régionale, les EDER, et nous recevons aujourd'hui Tourisme Ontario Inc., représenté par M. Michener et Elmhirst; soyez les bienvenus, messieurs. Vous pouvez commencer votre exposé, si vous le désirez; je pense que nous serons rejoints d'ici peu par d'autres membres du Comité. Nous allons donc commencer.

M. Roly Michener (président directeur général de Tourisme Ontario Inc.): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs. Je suis accompagné aujourd'hui du vice-président de notre fédération, M. Peter Elmhirst.

Je vais commencer par vous dire un peu qui nous sommes. Tourisme Ontario est une fédération privée, sans but lucratif, d'associations du secteur touristique et hôtelier, dont les quelque 6,300 entreprises membres assurent l'essentiel des services dans les secteurs de l'hébergement, des loisirs, des voyages, du transport et de la restauration en Ontario.

Nos associations membres sont les suivantes: *Accommodation Motel Ontario Association, Attractions Ontario, Northern Ontario Tourist Outfitters, Ontario Convention and Visitors Association, Ontario Hotel and Motel Association, Ontario Motor Coach Association, Ontario Private Campground Association, Ontario Ski Resorts Association, Resorts Ontario*, plus 12 associations régionales du secteur du voyage.

Nous vous remercions vivement, monsieur le président, de nous avoir invités à venir discuter, avec les membres du Comité permanent de l'expansion industrielle régionale, de l'entente auxiliaire Canada-Ontario pour le développement du tourisme, plus couramment connu sous le sigle COTDA.

Notre fédération s'est félicitée de pouvoir annoncer la signature, le 20 novembre 1984, d'une entente auxiliaire Canada-Ontario pour le développement du tourisme, dont le budget de 44 millions de dollars devrait être financé conjointement et à parts égales. C'est la première fois qu'Ottawa a signé avec Queen's Park, et conformément au programme des ERDAs, une entente portant sur le secteur touristique de toute la province.

L'ancien président de la Fédération, Jack Sebeslav, a dans un communiqué félicité les gouvernements fédéral et ontarien dans les termes suivants:

Cette entente bilatérale de coopération permettra au secteur privé de se lancer dans des investissements productifs et créateur d'emplois, notamment de planifier la construction de nouvelles infrastructures hôtelières compétitives, d'assurer la commercialisation de ces nouveaux services, d'accueillir un plus grand nombre de visiteurs en Ontario et de leur offrir un meilleur service.

Comme nous allons le montrer dans les pages qui suivent, les objectifs de l'entente en sont à l'étape de la réalisation, et cela

[Texte]

blessed with a rich endowment of clean, safe and vibrant communities, splendid rivers, lakes and forests, bountiful fauna, flora and aquatic life, harmonious cultural diversity, and a willing work force who want to pursue self-fulfilling and rewarding careers in our industry.

However, we must also emphasize that, although there has been unparalleled economic resurgence and prosperity in the Ontario economy as a whole during the past 24 months, it is narrowly focused for the most part in a heavily industrialized and populated narrow ribbon of southern Ontario.

There remains considerable regional disparity, economic hardship, and unemployment in and around numerous communities throughout Ontario, and untapped tourism wealth in several wilderness areas. The Ontario tourism and hospitality industry can provide diversification and numerous long-term employment and economic opportunities via necessary and appropriate planning and feasibility studies, expanded infrastructure and product development, and co-operative marketing initiatives which can and should be facilitated through an expanded and prolonged Canada-Ontario Subsidiary Agreement for Tourism Development.

I thought it might be appropriate to update you as to the impact of the Ontario tourism and hospitality industry on municipal, provincial and Canadian economies. The Ontario tourism and hospitality industry ranks among the top three sectoral industries in the province in terms of size and contribution to the provincial economy.

• 1545

In 1986, ladies and gentlemen, the Ontario tourism and hospitality industry accounted for 96 million person-trips by Ontarians within the province; 24.6 million person-visits by Americans; 2.7 million person-visits by persons from other provinces; and 1.2 million person-visits by individuals from other countries. Our province accounts for 60% of all person-trips taken by Canadians in Canada, and 40% of all inbound travel to Canada.

The Ontario tourism and hospitality industry stands alone as the largest sectoral employer in the province. In 1986, the Ontario tourism and hospitality industry accounted directly for an estimated 214,600 person-years of employment, which in turn sustained indirect and induced employment amounting to an additional 165,900 person-years of productive work. Combined, these employment statistics represent an impressive 9% of Ontario's employed work force.

In addition to providing numerous permanent and upwardly mobile positions for college and university-educated persons, our industry provides many thousands of stable, long-term advancement opportunities for professional service staff. Further, it should be noted that the Ontario tourism and hospitality industry is by far and away the largest provincial

[Traduction]

dans une province où les villes propres, sûres et dynamiques ne manquent pas, où les cours d'eau sont magnifiques, où dans les lacs et les forêts la faune, la flore et la vie aquatique prolifèrent, une province enfin que caractérise une vie culturelle diversifiée et riche, et où les employés du secteur touristique se consacrent à des carrières où ils s'épanouissent et trouvent satisfaction.

N'oublions pas, cependant, qu'en dépit d'une relance sans précédent et de la nouvelle prospérité que connaît l'économie ontarienne dans son ensemble depuis 24 mois, ce sont surtout les régions les plus peuplées et les plus industrialisées du sud de la province qui en profitent.

En même temps que subsistent des disparités régionales considérables, et que de nombreuses collectivités de la province continuent à souffrir du chômage, les richesses touristiques de nombreuses régions restées à l'état sauvage sont encore inexploitées. Or, l'industrie touristique ontarienne, et notamment son secteur hospitalier, offre de multiples possibilités de diversification économique et de massives créations d'emploi de longue durée; il suffirait pour cela de planifier, de faire les études de faisabilité nécessaires, d'accroître l'infrastructure et de développer le produit, et de se lancer dans des entreprises conjointes de commercialisation qui pourraient et devraient être facilitées par une extension et une prolongation de l'entente auxiliaire Canada-Ontario pour le développement du tourisme.

J'ai pensé qu'il serait peut-être utile de vous citer quelques chiffres illustrant l'impact du tourisme ontarien et de l'activité de son secteur hôtelier sur les économies municipale, provinciale et, de façon générale, canadienne. Le secteur touristique et hôtelier ontarien est un des trois premiers secteurs d'activité de la province, si l'on en juge par sa taille et par la contribution qu'il apporte à l'économie provinciale.

Cela représentait, mesdames et messieurs, en 1986, pour la province, 96 millions de déplacements dans leur province par des ontariens eux-mêmes, 24,6 millions de visiteurs américains; 2,7 millions de visiteurs venus d'autres provinces, et 1,2 million de visiteurs venus de l'étranger. Notre province attire 60 p. 100 des Canadiens qui se déplacent au pays, et 40 p. 100 de tous les étrangers qui visitent le Canada.

Ce secteur touristique et hôtelier de l'Ontario est le plus grand employeur sectoriel de la province. Le nombre d'années-personnes pour le secteur était en 1986 de 214,600, représentant indirectement un emploi induit supplémentaire de 165,900 années-personnes. Cela fait, au total, c'est un chiffre impressionnant, 9 p. 100 des salariés ontariens.

Notre secteur emploie, à titre permanent, et en leur offrant des possibilités d'avancement multiples un grand nombre de diplômés des universités, ainsi que des milliers de salariés qualifiés, qui peuvent véritablement faire carrière dans le secteur des services. Notons également que le secteur touristique et hôtelier ontarien est de loin le premier employeur de la

[Text]

employer of women, youth, visible minorities, semi-skilled, unskilled, and seasonal workers.

The Ontario tourism and hospitality industry continues to be the largest sector of the province's retail and service trades, with 30,000 businesses deriving all or a substantial portion of their incomes from hospitality and travel expenditures.

The tourism and hospitality expenditures in Ontario in 1986 are estimated at \$8.8 billion, and they generated \$15.4 billion in economic activity in our province and country.

During 1986, the Ontario tourism and hospitality industry generated an estimated \$2.5 billion in valuable foreign exchange earnings from American and other foreign visitors. Estimated total consumption, personal, corporate, and property-business taxes collected by our municipal, provincial and federal governments as a direct result of the acquisition, provision, and sale of tourism and hospitality goods and services in Ontario in 1986 amounted to a staggering \$3.96 billion or 45% of gross provincial tourism receipts.

The vast majority of Ontario's tourism and hospitality enterprises are family-owned small businesses, employing fewer than 20 persons. According to Statistics Canada, and a comprehensive paper entitled "Ontario Study of the Service Sector", which was released in October 1986, the service sector, in which our industry is the leading and most vital economic mainstay, now accounts for 73% of employment, 70.2% of gross domestic product, and an estimated 80% of all new jobs that will be created over the next decade.

The Ontario tourism and hospitality industry stimulates regional development in areas where economic alternatives are few, are in precipitous decline, or are non-existent. This is particularly true in and around numerous single-industry communities throughout Ontario which have suffered or are suffering the effects of an overabundance and destabilization of global prices for agricultural and mineral commodities, declining forestry resources, industrial rationalization, and technological displacement.

As we stated earlier, the Ontario tourism and hospitality industry is, above all, an environmentally clean and renewable resource.

Every \$1 million expended on or invested in our industry, ladies and gentlemen, has a greater positive impact on employment than similar spending in any of the nation's 40 leading industries.

• 1550

Unfortunately, due to the service nature of our industry, it has long been unfairly characterized as an adjunct to other economic activity. It has not been considered a "primary" resource industry, such as agribusiness, forestry, mining, petroleum and commercial fishing, but rather as a secondary extension of the economy as a whole. We firmly believe, and

[Translation]

province, pour ce qui est des femmes, des jeunes, des minorités visibles, des travailleurs semi-qualifiés, non qualifiés ou saisonniers.

Ce secteur, où 30,000 entreprises vivent pour l'essentiel de ce que les Canadiens dépensent en hôtels et en voyages, est le plus important des secteurs de services et de vente au détail de la province.

Le chiffre d'affaires de l'hôtellerie et de l'industrie touristique en Ontario en 1986 était estimé à 8.8 milliards de dollars, entraînant indirectement une activité économique pour un volume de 15.4 milliards de dollars dans la province et l'ensemble du pays.

En 1986, la recette en devises étrangères (dollars américains etc.) se chiffrait à 2,5 milliards de dollars. La vente et l'achat des produits du tourisme et de l'hôtellerie a rapporté au Trésor provincial, en 1986, quelque 3.96 milliards de dollars, soit 45 p. 100 de l'ensemble de la facture touristique provinciale, et cela grâce aux taxes à la consommation, aux impôts sur les particuliers et les sociétés, ainsi qu'à la taxe sur la propriété commerciale.

La très grande majorité de ces entreprises ontariennes touristiques et hôtelières sont des petites entreprises familiales, employant moins de 20 personnes. Selon les chiffres de Statistique Canada, et si l'on en croit une étude approfondie publiée au mois d'octobre 1986, intitulée *Ontario Study of the Service Sector*, ce secteur des services, où nous jouons un rôle économique de tout premier plan, comptabilise dès maintenant 73 p.100 de tous les emplois, 70.2 p. 100 du produit national brut, et environ 80 p. 100 de tous les nouveaux emplois qui seront créés d'ici dix ans.

Le secteur touristique et hôtelier ontarien joue un rôle de stimulant du développement régional dans des régions où l'éventail des choix économiques est extrêmement restreint, sinon inexistant, ou dans des régions qui sont au bord de la faillite. Ceci est particulièrement vrai pour les petites collectivités mono-industrielles de l'Ontario, qui ont souffert ou qui souffrent encore de l'engorgement des marchés et de la chute des prix des produits de base agricoles et miniers, du déclin des ressources forestières, de la rationalisation industrielle et des effets des mutations technologiques.

Comme nous l'avons déjà dit, ce secteur touristique et hôtelier ontarien est, avant toutes choses, une ressource renouvelable, qui respecte l'environnement.

Chaque million de dollars dépensé ou investi dans notre secteur, mesdames et messieurs, profite plus à l'emploi que s'il était dépensé dans n'importe autre des 40 premières industries de ce pays.

Malheureusement, et du fait qu'il s'agit d'un secteur de service, il a—injustement—été longtemps considéré comme subordonné à d'autres formes d'activité. C'est-à-dire que l'on a pas considéré ce secteur comme une industrie «primaire» d'exploitation des ressources naturelles, comparable au secteur agro-alimentaire, aux forêts, aux mines, au secteur pétrolier ou

[Texte]

would like to emphasize the fact, that the Ontario tourism and hospitality industry is as much a stand-alone "primary", resource-based industry as any other, and that our industry and all others are very much interdependent. For example, the direct and indirect sale of unprocessed, semi and processed agricultural products to our industry constitutes 30% to 35% of the gross domestic consumption of these products.

The differences between the tourism and hospitality industry and most others, is that ours is a high-cost, labour-intensive and low-value-added industry and we must compete in an international market wherein there are no trade barriers, quotas or tariffs of any kind; and wherein the "perceived" cost, price, value and quality of our products must withstand constant competition from neighbouring American jurisdictions which enjoy higher levels of direct and indirect government fiscal and regulatory assistance and support.

It is sometimes forgotten that the "primary", resource-based Ontario tourism and hospitality industry must compete head-on with no less than six bordering American states, all of which aggressively market their tourism and hospitality products in our province.

I am now going to talk a little bit about modernization, capitalization and marketing requirements. First of all, product development: Ever-escalating international competition has produced aggressive tourism product development in bordering U.S. markets, in numerous tropical and sub-tropical destinations, in Europe, South America and the South Pacific. All of these new, modernized and emerging travel destinations are being extensively marketed in Ontario.

The contemporary traveller is seeking an ever-increasing variety of travel generators, including four season destination resorts, indoor and outdoor recreation experiences, and year around cultural, artistic, adventure and education activities.

In order to attract more domestic and foreign off-season business and to compete with other travel destinations, the Ontario tourism plant must be upgraded, modernized and expanded on a massive scale. Further, new and innovative tourism products must be created, advertised and promoted in productive markets.

Our traditional product base in Ontario has been comprised of numerous small and medium-sized seasonal lodging enterprises, attractions, festivals and events.

Investment Capital: The Ontario and Canadian tourism industry has and continues to suffer from a reluctance on the part of conventional lending institutions to capitalize what they perceive to be a marginally profitable, high risk, seasonal industry. The flow of capital into our tourism industry has

[Traduction]

à la pêche commerciale; on y voyait plutôt un produit de l'ensemble de l'économie. Or, nous sommes convaincus—et nous tenons à insister là-dessus—que l'industrie touristique et hôtelière ontarienne est un secteur «primaire» à part entière, c'est-à-dire une industrie d'exploitation des ressources naturelles, comme toutes les industries dont elle dépend et qui en dépendent. Ainsi, les ventes directes ou indirectes de produits agricoles bruts, semi-transformés ou transformés, à notre secteur, représentent 30 à 35 p. 100 de la consommation intérieure brute de ces produits.

Des coûts élevés, une faible valeur ajoutée, et la nécessité de recourir à une main-d'oeuvre importante, sont des facteurs qui nous différencient de la plupart des autres secteurs industriels; de plus, nous devons, nous aussi, faire face à la concurrence internationale, mais sans être protégés par aucune réglementation, aucune barrière tarifaire ni mesure de de contingentement. Pourtant, le prix, la valeur et la qualité de nos produits sont en permanence comparés à ceux de nos concurrents américains, lesquels sont beaucoup mieux soutenus que nous, directement et indirectement, grâce à une fiscalité et à une réglementation qui leur sont favorables.

On oublie souvent que cette industrie touristique et hôtelière ontarienne «primaire», doit en permanence affronter la concurrence que lui font six États américains frontaliers, qui de façon très active s'emploient à vendre leur propre produit touristique et hôtelier aux habitants de notre province.

Je vais maintenant parler un peu de modernisation, de formation de capital et de commercialisation. Parlons d'abord du produit: La concurrence internationale n'a cessé de croître, et le tourisme s'est développé aussi bien dans les États américains frontaliers que dans de nombreuses régions tropicales et subtropicales, en Europe, en Amérique du Sud et dans le Pacifique sud. Toutes ces destinations, tous ces produits du tourisme moderne font l'objet d'une commercialisation très active en Ontario.

Nos contemporains veulent des formules de voyage de plus en plus variées et, quelle que soit la saison, désirent pouvoir participer à toutes les activités possibles d'intérieur et d'extérieur, profiter de loisirs culturels, artistiques et éducatifs, tout en jouissant du sens de l'aventure.

Si nous voulons attirer en Ontario, hors-saison, plus de touristes canadiens et étrangers, et concurrencer efficacement les autres régions touristiques, nous devons faire un effort considérable d'amélioration, de modernisation et d'extension de notre infrastructure touristique. Nous devons également offrir des produits nouveaux, des formules originales, et en faire la promotion sur les marchés les plus intéressants.

Jusqu'ici cette activité touristique et hôtelière ontarienne est le fait d'un assez grand nombre de petites et moyennes entreprises saisonnières hôtelières, ou est liée à des événements culturels de toutes sortes, des festivals et des activités de loisirs.

Les capitaux et l'investissement: L'industrie touristique ontarienne et canadienne de façon générale souffre depuis déjà assez longtemps du refus des instituts traditionnels de prêt de se lancer dans une activité qui leur paraît peu rentable, risquée et saisonnière. De plus, les taux d'intérêt «réels» n'ont pas

[Text]

been further curtailed by high "real" interest rates. The risks inherent in the tourism industry result in traditional financial institutions providing tourism projects with financing at a lower ratio of debt to total costs than that which is available to commercial and industrial developments. This, in turn, causes considerable equity pressure on investors and prospective investors. Access to capital markets is also a chronic problem for our industry.

Marketing: The marketing of our tourism plant and products is very costly, particularly in export markets. Tourism marketing is an amalgam of inter-related activities which must be cost-shared between the public and private sectors. It entails such things as:

• 1555

Extensive market research in all productive export markets on a continuing basis;

Assessment of, and planning for new market opportunities;

Education and training of private sector partners as to how to develop effective, cost-efficient tourism marketing plans and strategies;

Incremental export marketing activities through co-operative and co-shared public/private sector advertising and promotion initiatives;

Enhancement of export marketing opportunities via combined public/private sector investment in the following: public relations, communications and editorial materials development and distribution;

Prospecting, bidding and promoting international convention, conference and meeting business;

Advertising and promotion of pre- and post-convention tours;

Travel trade liaison in targeted domestic and foreign markets and marketplaces;

Development of interprovincial tour packages in export markets;

Group tour and incentive travel marketing and prospecting in export markets;

Financial assistance to both private and non-profit tourism organizations, groups and consortia for export marketing initiatives, such as: co-operative advertising and promotion; tour product development; meeting, convention, group tour and incentive travel activities;

Improvement of visitor reception and information services;

Advertising and promotion of standardized, reliable, province-wide commercial accommodation rating systems managed by and for the private sector in tourism.

[Translation]

manqué de faire obstacle à l'investissement dans le secteur touristique. Également, les risques inhérents à l'activité touristique, incitent les organismes de prêt à imposer des ratios d'endettement plus bas que lorsqu'il s'agit de projets commerciaux ou industriels des autres secteurs. Cela demande donc un effort supplémentaire de la part des investisseurs. L'accès aux marchés des capitaux a, par ailleurs, toujours été un des problèmes de notre secteur.

Commercialisation: Celle-ci, tout particulièrement sur les marchés d'exportation, nous coûte très cher. La commercialisation du produit touristique est le résultat de diverses activités qui devraient être prises en charge à frais partagés par les secteurs public et privé. Cela comprend notamment:

Une étude de marché approfondie et permanente, sur tous les marchés de l'exportation;

L'évaluation et la planification des nouveaux créneaux commerciaux possibles;

Un effort de formation et d'information, afin que les autres partenaires du secteur privé apprennent à maîtriser les techniques de marketing touristique;

Une stratégie dynamique de commercialisation sur les marchés d'exportation, grâce à une coopération et à un cofinancement public/privé de la publicité et de la promotion;

L'amélioration des possibilités d'exportation du produit, grâce à des investissements conjoints des secteurs public et privé dans les domaines suivants: relations publiques, communications, publication d'articles et diffusion de prospectus;

Prospecter les possibilités de conventions internationales, promouvoir les conférences et les réunions;

Faire la publicité et la promotion de tours organisés avant et après ces conventions;

Assurer un travail de liaison sur les marchés intérieurs et extérieurs;

Mettre au point des formules de voyages interprovinciaux et en faire la promotion sur les marchés de l'exportation;

Assurer la prospection et la commercialisation, sur les marchés de l'exportation, pour les voyages organisés, les voyages en groupe et les formules de voyages études-loisirs;

Assister financièrement des organismes touristiques privés ou sans but lucratif, ou de groupements, en vue de la commercialisation sur les marchés d'exportation, et dans le cadre d'activités telles que: une publicité et une promotion coopératives, la mise au point de tours, l'organisation de réunions, de conventions, de voyages de groupe, ou de voyages études-loisirs;

Améliorer l'accueil des visiteurs, offrir de meilleurs services d'information;

Faire la publicité et la promotion d'un classement standardisé, fiable, de toutes les ressources hôtelières de la province; ce classement, qui serait destiné au secteur privé, serait également sous sa responsabilité.

[Texte]

Most of the aforementioned tourism marketing initiatives should be private sector initiated and driven, and all require leverage through federal-provincial co-operation and co-funding; for example, our COTDA agreement. Again, we would emphasize that all other provinces have such programming in place as part of their federal-provincial subagreements for tourism development and there is a demonstrated need for similar support in Ontario.

Background of our COTDA: In June, 1980, discussions were initiated between Ottawa and Queen's Park toward the signature of a first-ever, five year, \$200 million, equally-funded Canada-Ontario Subsidiary Agreement for Tourism Development. More than \$780 million worth of major tourism development proposals had been identified in the Ontario private sector in tourism that were unable to proceed due to insufficient investor leverage and financing. These proposals included several four season destination resort developments, major new and expanded tourist attraction projects, and tourism infrastructure and transportation development initiatives.

Protracted negotiations continued toward our COTDA over the following 53 months, involving some 45 draft agreements, which were extensively altered and amended by both levels of government. On November 20, 1984, a \$44 million COTDA was finally signed and proclaimed.

COTDA Programming: Given the comparatively limited amount of funding available under our COTDA, a formalized process was developed to screen and qualify proposals to assess their eligibility for consideration under our agreement. This agreement was designed to respond directly to the need to improve and expand the province's base of internationally competitive products and to reduce the industry predominance of small-scale, seasonal products. It was established to lever private sector investment in major attractions and four season destination resort development, to stimulate international product competitiveness and appeal, to generate incremental long-term and productive employment opportunities, and to contribute toward import replacement and travel deficit reduction.

The marketing sub-program under COTDA confines itself to assisting only those projects which have been supported under the product development sub-program. This follow-through marketing support for product launching is essential. However, this means that COTDA has left most of Ontario's tourism industry without a comprehensive marketing program.

[Traduction]

Dans la plupart des cas susmentionnés, c'est au secteur privé de prendre l'initiative et la responsabilité de l'effort de commercialisation, mais il appartient à la coopération fédérale-provinciale d'en lancer le financement, dans le cadre de l'entente COTDA, par exemple. Grâce aux ententes auxiliaires fédérales-provinciales pour le développement du tourisme, toutes les autres provinces disposent déjà d'un programme de ce type; il est évident que l'Ontario a, elle aussi, besoin d'être aidée dans ce sens.

Historique de l'entente COTDA: au mois de juin 1980, des discussions ont lieu entre Ottawa et Queen's Park pour la signature de la toute première entente auxiliaire Canada-Ontario pour le développement du tourisme. Cette entente prévoit un budget de 200 millions étalés sur cinq ans et pris en charge à parts égales par les deux niveaux de gouvernement. On avait en effet constaté que des projets de développement touristique, représentant un investissement de plus de 780 millions de dollars, n'avaient pu être réalisés, en raison du manque de capitaux au départ. Il s'agissait, entre autres, de créer plusieurs lieux de villégiature ouverts toute l'année, de créer certaines installations destinées à attirer le touriste, et de développer l'infrastructure touristique de façon générale et les moyens de communication.

Ces négociations entre les deux gouvernements se sont poursuivies pendant 53 mois, pendant lesquels on a rédigé 45 ébauches d'ententes différentes, qui ont été successivement remaniées, modifiées et amendées. Le 20 novembre 1984, on est enfin tombé d'accord sur une entente d'un budget de 44 millions de dollars.

Le programme de l'entente: étant donné le budget limité du programme, une formule unique a été adoptée pour l'étude et le choix des projets proposés. L'entente devait répondre très directement aux besoins ressentis par la province d'améliorer et de diversifier les produits qu'elle pouvait offrir, face à la concurrence internationale, et de libérer le secteur de la domination des produits saisonniers de petite envergure. L'entente devait permettre d'inciter le secteur privé à investir dans la mise en valeur d'attractions touristiques importantes, de lieux de villégiature ouverts toute l'année, en vue d'améliorer le caractère compétitif de notre produit face à la concurrence internationale, de le rendre plus attrayant, et aussi en vue de stimuler la création d'emplois à long terme dans un secteur productif et de contribuer à la réduction de notre déficit commercial et touristique.

Le programme de marketing prévu dans l'entente se limite aux projets qui bénéficient déjà de l'aide du programme de développement du produit. Il est en effet nécessaire, pour lancer un nouveau produit, d'assurer une assistance à la commercialisation. Cependant, cela signifie que l'ensemble de l'industrie touristique de l'Ontario ne reçoit aucune aide, aux termes de l'entente, pour le financement d'un programme de marketing global.

The absence of a marketing program is part of COTDA's history, wherein negotiations conducted under the General

L'absence d'un programme de commercialisation est inhérente à l'histoire de la COTDA, les négociations menées

[Text]

Development Agreement model focus priorities on capital development.

Just months prior to CODTA's signing, the GDAs were replaced with ERDAs between Canada and all the provinces. These enabling agreements had a broader set of priorities, allowing for a programming balance between the treatment of development and marketing as equal ingredients for industrial growth and success. CODTA, however, was in an advanced state of development, and there was little time to introduce a rational marketing program which would do justice to the needs of Ontario's tourism industry. The decision was taken to proceed to the signing of a development agreement, with the understanding that an independent marketing program would be developed at a later date for presentation to governments.

CODTA performance; and I am sure you are all interested in the performance of our subagreement. Less than half-way into the program, 14 proposals, for a total project value of \$126.5 million, have received CODTA assistance totalling \$36.8 million. In new employment created, this represents 2,148 full-time-equivalent jobs directly attributable to operations, and an additional 2,452 person-years of employment in the Ontario construction industry.

Ontario's tourism industry has benefited in a number of ways from this agreement, including improved access to debt and equity financing by tourism operators; internationally competitive tourism plant, capable of achieving brand-name appeal and stimulating international visitations; increased economic diversification and more balanced growth; and improved research and knowledge of the tourism industry generally.

Now we would like to focus on CODTA funding needs. With over 84% of the total CODTA funds committed, this program is effectively out of money. Over and above the \$36.8 million worth of CODTA assistance towards projects already approved, another \$53.7 million in eligible CODTA assistance has been identified for projects either in the pipeline or ruled eligible for consideration by the joint management committee. Unless serious consideration is given to applying additional funds to this subagreement, many of these projects will not be realized. This in turn will adversely affect the rate and quality of development of Ontario's tourism plant. Given the importance of Ontario's tourism industry in employment, income, and foreign exchange earnings, this lack of funds requires immediate attention.

I would like to back-track for a moment and invite Peter Elmhirst to articulate a little about those very economic benefits that we mention have characterized the delivery of our agreement to date. Peter will reference several of the projects that have been funded under our CODTA agreement.

[Translation]

conformément au modèle d'entente de développement général accordant la priorité aux infrastructures.

Quelques mois avant la signature de la CODTA, les ententes de développement en général ont été remplacées par des ententes de développement économique et régional entre le Canada et les provinces. Ces ententes habilitantes portaient sur une gamme élargie de priorités accordant autant d'importance au développement qu'à la commercialisation en matière de croissance industrielle. Cependant, la CODTA était dans sa phase finale, et il restait peu de temps pour y inclure un programme rationnel de commercialisation rendant justice aux besoins de l'industrie touristique de l'Ontario. La décision de signer cette entente de développement a quand même été prise, étant entendu qu'un programme de commercialisation indépendant serait mis au point à une date ultérieure pour être présenté au gouvernement.

La performance de la CODTA. Je suis certain que la performance de notre entente auxiliaire vous intéresse tous. Avant même d'avoir atteint la mi-parcours de ce programme, 14 projets, pour une valeur totale de 126.5 millions de dollars ont bénéficié d'une assistance totale de la CODTA de 36.8 millions de dollars. Deux mille cent quarante-huit équivalents d'emplois à plein temps ont été créés et sont directement attribuables à ces activités, auxquelles s'ajoutent 2,452 années-personnes employées par l'industrie du bâtiment en Ontario.

L'industrie touristique de l'Ontario a bénéficié à divers titres de cette entente, y compris, pour les entreprises de tourisme, une plus grande facilité d'accès au financement par participation, des installations touristiques compétitives sur le plan international créant une notoriété suffisante pour attirer une clientèle internationale, une croissance plus équilibrée grâce à une diversification économique, et une meilleure connaissance et une meilleure compréhension de l'industrie touristique en général.

Nous aimerions maintenant vous parler des besoins financiers de la CODTA. Plus de 84 p. 100 des fonds totaux de cette entente ayant été attribués, on peut pratiquement dire qu'il n'y a plus d'argent. En plus des 36.8 millions de dollars attribués à des projets déjà approuvés, l'attribution de 53.7 millions de dollars est déjà prévue pour des projets dont les dossiers sont entre les mains du comité de gestion mixte ou pour des projets remplissant les conditions d'admissibilité. À moins que des fonds supplémentaires ne soient dégagés pour cette entente auxiliaire, nombre de ces projets ne verront jamais le jour. Les conséquences ne pourront que nuire au rythme et à la qualité du développement de l'infrastructure touristique de l'Ontario. Compte tenu de l'importance de l'industrie touristique de l'Ontario en matière d'emploi, de revenu et d'entrées de devises étrangères, ce manque de fonds mérite une attention immédiate.

J'aimerais revenir en arrière un instant et inviter Peter Elmhirst à vous parler des avantages économiques qui ont caractérisé jusqu'à présent l'application de cette entente. Peter va vous citer plusieurs des projets qui ont été financés dans le cadre de cette entente Canada-Ontario pour le développement du tourisme.

[Texte]

Mr. Peter Elmhirst (Vice-Chairman, Tourism Ontario Inc.): I operate a resort in Ontario myself and am active in an organization called Resorts Ontario; and of course the resorts sector is one of the main sectors to have a large stake in this agreement. We have worked hard during the negotiations to accomplish the agreement, and it is our members that are largely taking advantage of it. Projects such as the Deerhurst project, Horseshoe Valley, and Cranberry Inn have had significant impact in their local regions. Projects of this scope are making the Ontario resort product competitive on an international level.

As mentioned by Roly, the vast majority of resort operations in Ontario are relatively small, employing fewer than 20 people, and the lead property of creating an awareness on an international scale is required. The spin-offs of these larger developments impact heavily on the smaller operations that surround them. To a large extent, the dollars that have been accessed by the successful applicants are being used for infrastructure and recreation facility construction. These are areas that are very, very difficult to finance through conventional means and have long pay-back. The developments would probably not take place without this sort of assistance.

• 1605

Deerhurst, of course, is the best known of the resort products within Ontario. They have been successful in getting some \$10 million from the agreement towards a \$55 million expansion, and they are the leading resort in the province, creating 370 new jobs and 1,000 construction jobs through their project.

Cranberry Village of Collingwood has accessed a \$4 million contribution towards a \$27 million total project, and it is for construction of condominium time-share units.

Horseshoe Valley has some \$2 million towards a total \$9.2 million expansion at its ski resort, and is converting it more into a year-round resort destination facility.

I think, if I may, I will quote from an article that was in the March 2 issue of *The Financial Post*. The heading on the article is "Shipbuilder's Tourism Proposal to Bring New Life to Collingwood". It states:

Collingwood may have lost a shipbuilding industry, but is rapidly gaining a tourism industry through the development of recreational properties. If the project goes ahead, work on the first phase of 150 hotel rooms, a conference centre, and some condominiums could begin in late 1988.

Besides the hotel development plans, the plans include retention of the shipyard's architecturally attractive machine shop and boiler shops for conversion into 100,000 square feet of retail space, a marine museum, 450 con-

[Traduction]

M. Peter Elmhirst (vice-président, Tourism Ontario Inc.): Je suis moi-même responsable d'un centre de villégiature en Ontario et je suis membre actif d'une organisation, qui s'appelle *Resorts Ontario*; bien entendu, le secteur des centres de villégiature est un des principaux secteurs bénéficiaires de cette entente. Nous n'avons pas ménagé notre peine pendant les négociations ayant abouti à cette entente, et ce sont nos membres qui en bénéficient le plus. Des projets comme Deerhurst, Horseshoe Valley et Cranberry Inn ont beaucoup apporté sur le plan local. Ce sont des projets de cette envergure qui rendent les produits de villégiature ontariens compétitifs sur le marché international.

Comme vous l'a dit Roly, dans leur grande majorité, les centres de villégiature en Ontario sont des entreprises relativement petites, employant moins de 20 personnes, et il leur faut absolument se faire connaître sur le marché international. Les plus petits centres qui les entourent bénéficient énormément des retombées de ces projets plus importants. Dans une large mesure, les candidats heureux ont consacré cet argent à l'infrastructure et à la construction d'installations récréatives. Pour ce genre d'activités, le financement conventionnel est très difficile à trouver, car le rapport est à très long terme. Sans ce genre d'assistance, ces projets n'auraient probablement jamais vu le jour.

Deerhurst, bien entendu, est le produit de villégiature le plus connu en Ontario. Ils ont réussi à obtenir quelque 10 millions de dollars pour des travaux s'élevant à 55 millions de dollars, c'est le premier centre de la province, créant 370 nouveaux emplois et 1,000 emplois dans le bâtiment pendant les travaux.

Cranberry Village of Collingwood a obtenu 4 millions de dollars pour un projet de construction d'unités en copropriété à temps partagé se montant à 27 millions de dollars.

Horseshoe Valley a reçu quelque 2 millions de dollars pour les travaux d'agrandissement—totalisant 9.2 millions de dollars de sa station de sports d'hiver, qui se transformera de plus en plus en centre ouvert toute l'année.

Avec votre permission, je vous citerai un article publié dans le numéro du 2 mars du *Financial Post*. Sous le titre *Ship-builder's Tourism Proposal to Bring New Life to Collingwood*, il est écrit:

Collingwood a peut-être perdu son chantier naval, mais cette activité est rapidement remplacée par une industrie touristique en pleine expansion grâce à la construction d'installations récréatives. Si ce projet est approuvé, les travaux de la première phase comportant la construction de 150 chambres d'hôtel, d'un centre de conférence et de quelques immeubles en copropriété devraient commencer fin 1988.

En plus des installations hôtelières, ce projet prévoit de conserver les ateliers de machines et de chaudières du chantier naval, à l'architecture fort intéressante, dont 100,000 pieds carrés seraient consacrés à des magasins, à un musée de la marine, à 450 maisons en rangée en copropriété,

[Text]

dominium townhouses, a 125-slip marina, and office space totally 160,000 square feet, a theatre, and a look-out park.

This development will likely seek an interest-free loan from the \$44 million federal-provincial tourism program, which was set up in 1984 to help fund parts of recreational projects, such as golf courses and marinas, for which private-sector funding is hard to get.

Collingwood area resort operators say this program has been a great help in building badly needed recreational amenities to make their projects viable. Bill Stephenson, President of the nearby Cranberry Village resort, says the \$3 million he obtained through the program was critical in building the 525-acre resort's recreational facilities. These include a championship golf course, which opens this spring, a marina and outdoor tennis courts, and indoor tennis courts under construction. Cranberry obtained the loan for an 11-year term with pay-backs starting in the sixth year.

That article in *The Financial Post* is some indication of the importance to our sector, and I would simply reiterate what Roly has said. We do need more dollars if the projects that are in the pipeline are going to be seen through to completion; and, if we are going to market the resort project internationally, a marketing agreement similar to that enjoyed by other provinces is needed badly.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you.

Mr. Michener: Mr. Chairman, I would like to continue for a few minutes.

In addition to the tourism development projects currently under active consideration, in the pipeline, or approved under our COTDA, the Tourism Development Branch, Ontario Ministry of Tourism and Recreation, has identified up to \$500 million's worth of real, potential, private-sector investment in major tourism products and travel generators, which will require up to \$200 million in public-sector financial leverage to initiate.

• 1610

An economic impact analysis of these potential products, based on a reliable tourism input-output model, has been developed by Dr. Atif Kubursi of McMaster University. This is the only econometric model in North America for tourism-related projects, and I invite you all, when we give you this information, to peruse the impacts of tourism projects. They are very impressive.

It is abundantly clear that the investment of public funds into COTDA projects is very prudent and productive by any econometric measure, as I mentioned.

We respectfully recommend that the federal government collaborate with the Ontario government as expeditiously as is

[Translation]

à un port de plaisance pouvant accueillir 125 bateaux, et 160,000 pieds carrés à des bureaux, à un théâtre et à un parc.

Les promoteurs demanderont fort vraisemblablement un prêt sans intérêt dans le cadre du programme de tourisme fédéral-provincial de 44 millions de dollars, qui a été établi en 1984 pour aider partiellement le financement de projets récréatifs, le financement de terrains de golf et de ports de plaisance, entre autres, pour lesquels il est difficile de trouver des investisseurs privés.

Selon les participants, ce programme les a beaucoup aidés en fournissant les infrastructures récréatives indispensables à la viabilité de leur projet. Selon Bill Stephenson, président du centre de villégiature de Cranberry, qui est tout proche, les 3 millions de dollars qu'il a obtenus grâce à ce programme lui étaient indispensables pour aménager ces 525 acres d'installations récréatives. Elles comprennent un terrain de golf de championnat, qui ouvrira ce printemps, un port de plaisance, des courts de tennis en plein air et des courts de tennis intérieurs actuellement en construction. Cranberry a bénéficié d'un prêt de 11 ans avec remboursement commençant à partir de la sixième année.

Cet article du *Financial Post* vous donne une idée de l'importance de notre secteur, et je me contenterai simplement de répéter ce que vous a dit Roly. Nous avons besoin d'un financement supplémentaire si nous voulons que les projets approuvés voient le jour; et, si nous voulons nous faire connaître sur le plan international, il est indispensable que nous bénéficions des mêmes ententes de commercialisation que celles conclues par d'autres provinces.

Le président suppléant (M. James): merci.

M. Michener: Monsieur le président, j'aimerais poursuivre pendant quelques minutes.

En plus des projets de développement touristique dont les dossiers sont étudiés ou qui ont été approuvés en vertu de la COTDA, la Direction du développement touristique du ministère du Tourisme et des Loisirs de l'Ontario a déterminé des projets d'investissement dans le domaine du tourisme et des voyages d'une valeur minimum de 500 millions de dollars, qui nécessitent une participation minimum de 200 millions de dollars du secteur public pour que le secteur privé s'y intéresse.

Le Dr Atif Kubursi, de l'Université McMaster, a soumis ces produits potentiels à une analyse d'impact économique fondée sur un modèle économétrique touristique. C'est le seul modèle économétrique d'Amérique du Nord pour les projets touristiques, et je vous invite tous à le consulter. Vous serez impressionnés par l'impact des projets touristiques.

Il ne fait aucun doute que l'investissement de fonds publics dans le projet de la COTDA se fait de manière très prudente et très productive, quelle que soit la mesure économétrique appliquée, comme je viens de vous le dire.

Nous recommandons respectueusement au gouvernement fédéral de collaborer aussi vite que possible avec le gouverne-

[Texte]

humanly possible to invest substantial incremental funds in the Canada-Ontario Subsidiary Agreement for Tourism Development; and to "fast track" negotiations towards a multi-year Canada-Ontario tourism marketing initiative as part of our Canada-Ontario Subsidiary Agreement for Tourism Development.

Our observations and conclusions:

We believe that the Canada-Ontario Subsidiary Agreement for Tourism Development is an excellent program to lever private sector investment in feasibility studies, planning studies, major attraction and four-season destination resort development, export marketing, and visitor service enhancement programs.

COTDA is currently funding a federal-provincial study into an economic impact model which can be used by both levels of government to evaluate projects that apply for funding under COTDA and other funding programs. This model may provide a catalyst through which all tourism development agreements are evaluated across the country.

The Ontario tourism industry, as represented by our federation, favours a variety of funded programs and tax incentives to foster continued socio-economic growth in our sector of the provincial economy. Most progressive entrepreneurs in our industry do not favour government financial assistance for capital project development in the form of outright grants or non-repayable loans. A mixed package of interest subsidies, loan guarantees, and interest deferral is the favoured mechanism to lever private sector investment in product development.

And finally, we strongly favour the joint federal-provincial co-ordination and planning, and joint federal-provincial analysis and review of programs and projects funded under COTDA. However, we believe that more unilateral—that is, direct delivery of—program and project financial assistance to the private sector should be facilitated to hasten project/program approvals and COTDA fund disbursements. Capital project development timing is often critical.

Thank you very much.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you very much, Mr. Michener.

We will now have some questions from the members of the committee, if that is fine with you.

Mr. Michener: Certainly.

The Acting Chairman (Mr. James): I will start off with Mr. Robichaud.

M. Robichaud: Merci, monsieur le président.

I wish to welcome you to this committee. It is nice to hear people talking tourism. But you have also indicated to us in

[Traduction]

ment de l'Ontario afin qu'un maximum de fonds supplémentaires soient dégagés pour l'entente auxiliaire Canada-Ontario pour le développement du tourisme, et d'accélérer les négociations devant inclure à notre entente auxiliaire Canada-Ontario pour le développement du tourisme une initiative de commercialisation pluriannuelle du tourisme.

Nos observations et nos conclusions:

Nous croyons que l'entente auxiliaire Canada-Ontario pour le développement du tourisme est un excellent programme incitant le secteur privé à investir dans des études de faisabilité, des études de planification, dans la mise en valeur d'attractions touristiques importantes, de lieux de villégiature ouverts toute l'année, dans la recherche de clientèle à l'étranger et dans des programmes de valorisation des services offerts aux touristes.

La COTDA finance actuellement une étude fédérale-provinciale de modèle d'impact économique pouvant être utilisé par les deux paliers de gouvernement pour évaluer les projets demandeurs d'assistance dans le cadre de la COTDA et d'autres programmes de financement. Il se pourrait que ce modèle permette d'évaluer toutes les ententes de développement du tourisme de notre pays.

L'industrie touristique de l'Ontario, représentée par notre fédération, préconise une variété de programmes financés et d'incitations fiscales pour encourager la croissance socio-économique continue de notre secteur de l'économie provinciale. Dans leur majorité, les membres les plus entrepreneurs de notre industrie ne préconisent pas une assistance financière gouvernementale sous la forme de subventions directes ou de prêts non remboursables pour les travaux d'infrastructure. Leur préférence va à une combinaison d'intérêts subventionnés, de prêts garantis et de reports d'intérêts pour inciter le secteur privé à investir dans la création de leurs produits.

Dernier point, nous sommes tout à fait acquis à la coordination et à la planification fédérale-provinciale, ainsi qu'à l'analyse et à l'étude fédérale-provinciale des programmes et des projets financés dans le cadre de la COTDA. Cependant, nous estimons qu'il faudrait offrir au secteur privé des possibilités d'assistance unilatérale pour que les projets soient approuvés plus rapidement et que les fonds de la COTDA soient débloqués plus rapidement. Très souvent, le succès dépend de la rapidité.

Merci beaucoup.

Le président suppléant (M. James): Merci beaucoup, monsieur Michener.

Les membres du Comité vont maintenant vous poser quelques questions, si cela vous convient.

M. Michener: Certainement.

Le président suppléant (M. James): Nous commencerons par M. Robichaud.

Mr. Robichaud: Thank you, Mr. Chairman.

Je commencerai par vous souhaiter la bienvenue. Entendre des gens parler de tourisme est très agréable. Il reste que vous

[Text]

your presentation that this particular agreement is out of funds, is it not?

Mr. Michener: Yes.

Mr. Robichaud: And there is a potential for did you say \$500 million worth of projects that are waiting?

Mr. Michener: Of those under active consideration, or in the COTDA management structure pipeline, \$53.7 million, and the province has identified an additional half billion dollars' worth of potential development over and above that, which would require an additional \$200 million, give or take, to finance, to lever.

Mr. Robichaud: Are there any negotiations under way to have any increments added to the present agreement?

• 1615

Mr. Michener: I guess that is one of the principal reasons we are here.

Mr. Robichaud: There is nothing under way, that you know of.

Mr. Michener: To the best of my knowledge, negotiations would be just starting now.

Mr. Robichaud: So this would mean that before we see any results, it could be a long . . . not a long time, but it could be a while.

Mr. Michener: We would hope that those discussions and negotiations could be fast-tracked in our case, because it would be a terrible shame if we were not able to at least meet the commitments that are in the pipeline.

Mr. Robichaud: Are you saying that there is not enough money in the agreement now to meet the commitments?

Mr. Michener: The potential commitments that are there, that is correct.

Mr. Robichaud: Some projects were approved.

Mr. Michener: No. Some are—

Mr. Robichaud: They are just being considered, they are under study.

Mr. Michener: They are under active consideration and could come to fruition. In other words, they passed the eligibility criteria and they are in the discussion process.

Mr. Robichaud: Any of those projects could be lost if the wait is too long for some new funds, for some funds to put them on the road.

Mr. Michener: That is possible, yes.

Mr. Robichaud: You talked at the very end about direct delivery to industry. Could you elaborate on that for me, please?

Mr. Michener: As you know, all of the subagreements are jointly managed by the provinces and the federal government under joint management committees. What we are saying is that the planning process must be carefully co-ordinated between the two, but in order to speed up delivery of the

[Translation]

nous avez dit dans votre exposé que la trésorerie de votre entente était à sec, n'est-ce pas?

M. Michener: Oui.

M. Robichaud: Vous avez dit que des projets pour une valeur de 500 millions de dollars étaient en liste d'attente?

M. Michener: Les dossiers des projets étudiés par les responsables de la COTDA représentent 53.7 millions de dollars, et la province a déterminé des projets potentiels représentant une valeur d'un demi milliard de dollars, qui ont besoin pour démarrer d'environ 200 millions de dollars.

M. Robichaud: Y a-t-il des négociations en cours pour réalimenter cette entente?

M. Michener: Je suppose que c'est une des raisons principales de notre présence ici.

M. Robichaud: Que vous sachiez, aucune négociation n'est en cours.

M. Michener: Si mes renseignements sont exacts, des négociations devraient tout juste commencer.

M. Robichaud: Donc, avant que nous ne voyons des résultats, il se passera peut-être pas longtemps, mais un certain temps.

M. Michener: Dans notre cas, nous aimerions que ces discussions et ces négociations soient accélérées, car il serait impardonnable que les demandes approuvées restent sans suite.

M. Robichaud: Il n'y a même pas assez d'argent pour les demandes approuvées?

M. Michener: Exactement.

M. Robichaud: Certains projets ont été approuvés.

M. Michener: Non. Certains sont . . .

M. Robichaud: Ils sont simplement étudiés.

M. Michener: Ils sont étudiés attentivement et ils pourraient être approuvés. En d'autres termes, ils remplissent les conditions d'admissibilité et font l'objet d'une étude.

M. Robichaud: Certains de ces projets pourraient disparaître si l'attente de fonds supplémentaires est trop longue.

M. Michener: C'est possible, oui.

M. Robichaud: À la fin de votre exposé, vous avez parlé d'assistance directe. Pourriez-vous être un peu plus précis, s'il vous plaît.

M. Michener: Comme vous le savez, toutes les ententes auxiliaires sont gérées conjointement par des comités, où sont représentés les provinces et le gouvernement fédéral. Nous disons qu'en matière de planification, la coordination entre les deux paliers de gouvernement est très importante, mais que

[Texte]

programming perhaps consideration should be given to direct delivery by one side or the other of specific programming. So the province would take a project, the federal government would take another project, but only through a co-ordinated and planned effort that they agreed upon. "

Now, there is latitude for that in our agreement; there is latitude for direct delivery. So far it has only happened with one project.

Mr. Robichaud: If you have to go through all that co-ordination between the two levels of government, would you not see the same hindrance as if they would do it under this agreement? You say there has to be full co-ordination. Is that not the problem, that co-ordination takes a long time?

Mr. Michener: No. You must have co-ordinated planning in terms of where you are going to place the product, where best to place it. The last thing we want is program overlap, or waste, or duplication, call it what you will. So we do believe there has to be a co-ordinated planning mechanism between the two. And there has to be agreement in principle that each of these projects stands alone on its own merit.

Now, whether it goes one way or the other after that, is probably not that relevant. But the point that we wish to make is that, as investors in a specific project under active consideration, timing can be very critical. If you miss one construction season, you may have lost the project completely. That is the kind of timing that is very critical and the kind of timing that we think one side or the other can perhaps respond to more quickly than having everything go through the joint process.

Mr. Robichaud: You have mentioned a lot of projects. What I am going to throw at you is coming from the maritimes where the economy is not as strong as it is in Ontario. The projects you mention—there were a few hundred million dollars' worth—how much of that could go on without the help of government? Or are they just feasible with input from government?

• 1620

Mr. Elmhirst: The development dollars are clearly for large-scale projects in Ontario. The dollars are going towards the infrastructure and the recreation facilities that make the balance of the project possible. I would suspect that few of the projects would be able to go ahead without the agreement in place to assist with the infrastructure.

Mr. Robichaud: The agreement then serves as a catalyst to all the other projects.

Mr. Elmhirst: No question.

Mr. Robichaud: You mention that in the agreement on product development, to be eligible for assistance, projects must have eligible costs in excess of \$1 million. And you say that most tourist operators are owner-operators. Do you find any problems with that million-dollar minimum?

[Traduction]

pour accélérer la procédure on pourrait peut-être envisager qu'un des deux partenaires prenne directement en charge certains projets. La province prendrait en charge un projet, le gouvernement fédéral prendrait en charge un autre projet, mais conformément à des critères préalablement approuvés par les deux.

Notre entente le permet; notre entente permet la prise en charge unilatérale. Pour le moment, un seul projet en a fait l'objet.

M. Robichaud: S'il faut qu'il y ait cette coordination entre les deux paliers de gouvernement, ne pensez-vous pas que les obstacles seraient les mêmes que dans le cadre de cette entente? Vous dites qu'il faut qu'il y ait une véritable coordination. Est-ce que ce n'est pas le problème? Est-ce que ce n'est pas la coordination qui prend beaucoup de temps?

M. Michener: Non. Les initiatives doivent être coordonnées, il faut qu'elles témoignent d'une planification générale. La dernière chose que nous souhaitons, c'est un chevauchement des programmes, du gaspillage ou des doublements, appelez-les comme vous voulez. Il faut donc qu'il y ait coordination des efforts en matière de planification. Il faut également une entente de principe: tous ces projets doivent être jugés en fonction de leur valeur.

Ensuite, que ce projet soit pris en charge par l'un ou l'autre est d'une importance tout à fait relative. Ce qu'il faut bien comprendre, c'est que pour les investisseurs dont le projet est étudié le facteur temps est très important. Si la saison de construction tire à sa fin, il est fort possible que ce projet ne se réalise jamais. C'est ce genre de détail qui est très important, et nous estimons que si dans certains cas une simple décision unilatérale suffisait, le risque que j'ai mentionné précédemment disparaîtrait.

M. Robichaud: Vous avez mentionné beaucoup de projets. Je suis originaire des provinces maritimes, où l'économie n'est pas aussi solide qu'en Ontario. Les projets que vous mentionnez—ils représentaient quelques centaines de millions de dollars—combien d'entre eux pourraient être réalisés sans l'aide du gouvernement? Ou ne peuvent-ils l'être qu'avec l'aide du gouvernement?

M. Elmhirst: Ces crédits de développement sont de toute évidence prévus pour des projets d'envergure en Ontario. Cet argent doit être utilisé pour l'infrastructure, pour les installations récréatives, et pour permettre au projet de voir le jour. Très peu de ces projets seraient réalisés si des crédits n'étaient pas prévus pour les infrastructures.

M. Robichaud: L'entente sert donc de catalyseur pour tous les autres projets.

M. Elmhirst: Sans aucun doute.

M. Robichaud: Vous avez également dit qu'il fallait au moins 1 million de dollars de coûts admissibles, pour qu'un projet puisse être subventionné. Vous dites par ailleurs que les entrepreneurs dans le secteur du tourisme sont en même temps

[Text]

Mr. Michener: No, because that was a base criteria for establishing the agreement in the first instance. As Peter said, it was to develop substantial four-season destination resorts, major attractions, and travel generators. In terms of product development, no.

And I must say we are blessed in Ontario, and I think it is fair to say that, with a provincial delivery mechanism for smaller projects, for smaller enterprises, to assist them financially in developing less substantial projects. We have several very productive financial assistance programs offered through the province for those types of projects. They have been very successful. They have been widely used, and they are continuing. There are currently two new initiatives that are broadly based—one for northern Ontario and one for eastern Ontario—which again cover the smaller entrepreneur, the person who would employ fewer than 20 people.

M. Robichaud: Très bien. Merci, monsieur le président.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you very much. Mr. Blackburn.

Mr. Blackburn (Brant): Thank you, Mr. Chairman. I just have a couple of questions of a general nature.

First of all, I would like to ask Mr. Michener how he thought the latest budget impacted on the tourist industry in Ontario.

Mr. Forrestall: Not at all.

Mr. Michener: I do not know whether that is in the context of this general discussion, Mr. Blackburn.

Mr. Blackburn (Brant): I put it to you, if I may, as an expert in the tourist industry, was it a helpful budget? Did it have a negative impact? Did it increase the concerns or worries of the tourist operators, or did it leave them in a neutral position?

The Acting Chairman (Mr. James): I would like to say, Mr. Blackburn, the main thrust was to examine EPDA. We only have so much time, and maybe the witness does not want to get into a discussion on that.

Mr. Michener: Realizing we are among partisan friends here, it makes it very difficult for us to make a statement in this particular domain. We would have some private opinions to express on that, but I do not know that this is the forum for that.

Mr. Blackburn (Brant): That is quite all right.

Mr. Forrestall: Mr. Chairman, I have a role to play here too, and I think that was well said.

Mr. Blackburn (Brant): I do not see a line-up of members to question the witness. That is why I thought I would at least take this opportunity of putting that question.

[Translation]

la plupart du temps propriétaires. Ce minimum de 1 million de dollars ne vous paraît pas excessif?

Mr. Michener: Non, et c'est d'ailleurs sur cette base que l'entente avait été négociée. Comme l'a dit Peter, il s'agissait de lancer des projets importants, de lieux touristiques ouverts toute l'année, de lieux qui attirent les touristes, et qui incitent les gens à voyager. Cela nous paraît tout à fait conforme aux impératifs du développement du tourisme.

Je vais dire qu'en Ontario nous avons beaucoup de chance, étant donné que la province subventionne les petits projets et aide les petites entreprises à lancer leurs produits. Il y a donc des programmes d'aide financière disponibles dans toute la province pour ce genre de petits projets. Ces programmes ont donné de très bons résultats. Ils ont été très largement utilisés, et cela continue. Il y a en ce moment deux grands programmes d'application très générale—l'un pour le nord de l'Ontario, l'autre pour l'est—qui s'adressent aux petits entrepreneurs, c'est-à-dire aux entreprises de moins de 20 employés.

Mr. Robichaud: Very well. Thank you, Mr. Chairman.

Le président suppléant (M. James): Merci beaucoup. Monsieur Blackburn.

M. Blackburn (Brant): Merci, monsieur le président. J'ai quelques questions de portée générale à poser.

Tout d'abord, j'aimerais demander à M. Michener ce qu'il pense, du point de vue des intérêts de l'industrie touristique ontarienne, du dernier budget.

M. Forrestall: C'est sans rapport.

Mr. Michener: Je ne sais pas si le débat très général que nous avons ici prévoit que nous répondions à ce genre de question, monsieur Blackburn.

M. Blackburn (Brant): Mais du point de vue du spécialiste des questions touristiques que vous êtes, pensez-vous que ce soit un bon budget? A-t-il déjà provoqué certaines réactions négatives? Les entrepreneurs du secteur touristique sont-ils inquiets, ou restent-ils assez indifférents?

Le président suppléant (M. James): J'aimerais faire remarquer, monsieur Blackburn, que nous sommes ici pour discuter des EDER. Nous n'avons d'ailleurs pas trop de temps, et il est possible que le témoin n'ait pas très envie d'entrer dans ce genre de discussion.

Mr. Michener: Étant donné que nous nous trouvons ici dans une enceinte politisée, il nous est très difficile de répondre publiquement à ce genre de question. Nous pourrions vous en parler en privé, mais je me demande vraiment si nous devons répondre là-dessus tout de suite.

M. Blackburn (Brant): J'accepte la réponse.

M. Forrestall: Monsieur le président, j'ai, moi aussi, mon mot à dire, et je pense que c'est très bien répondu.

M. Blackburn (Brant): Comme je ne vois pas les députés faire la queue pour poser leurs questions, je pensais pouvoir en profiter pour interroger le témoin là-dessus.

[Texte]

Of a general tourist nature, it has always interested me that, in the summer months in particular, when flying to Europe, our *Boeing 747s* and *Lockheed Tristars*, and so on, are packed full of Canadian tourists going to Europe, for very obvious reasons. There is a tremendous attraction to that part of the world by Canadians. On flights back, at the high season, the planes are either half empty or they are full with Canadians returning to Canada. There are very, very few Europeans touring in Canada. Now, there are quite a few, I understand, going to the United States, but damn few coming to Canada.

• 1625

When you talk to Europeans, particularly those who are interested in such things as hiking and camping and wilderness activities, and you tell them, for example, that the province of Quebec has approximately a million lakes, 90% of which no human being has ever touched foot on the edge of, they sit back in wonderment: my God, what kind of a wilderness paradise are you talking about? I am wondering how much promotion the tourist industry in Ontario is doing to attract possibly hundreds of thousands, potentially, of Europeans to our wilderness areas.

I am not talking about Toronto or Niagara Falls now, but northern Ontario, northwestern Ontario, the Great Lakes region, Georgian Bay. We are speaking of Ontario, but it could be Quebec or the Maritimes. What are we doing? And in the winter-time, what are we doing to promote skiing? As you probably know, the ski resorts in Europe today are literally jam-packed. You can hardly move in some of the more popular ones in France, in Switzerland, in Austria, and in Italy.

Mr. Elmhirst: Federally, provincially, and individually, strong efforts are being made to draw the European and U.K. traveller to Canada and to Ontario. The largest travel show in the world is the International Tourist Exchange, held in Bern. It actually begins on Saturday. I, for example, will be attending it, representing my own property and the resorts across Ontario. Canada has a good-sized stand in the North American hall, and Ontario will be a part of that.

There are efforts to draw travellers from that market, and we have enjoyed a great deal of success this past year. I cannot, unfortunately, quote you the statistics, but the international travel deficit has declined substantially in this past year. No question Expo has had a large part to do with that, and a large role to play in that. But travel to all areas of Canada from outside of Canada or from overseas has increased in the past year.

We do, however, have to be realistic in what we attempt to sell in that marketplace. Downhill skiing is a very tough sell in Germany and Switzerland. We simply cannot compete in that marketplace. To attempt to would be expensive from a marketing standpoint, and very likely unsuccessful.

[Traduction]

Étant, moi aussi, à mes heures touriste, j'ai été frappé de constater, en été plus particulièrement, que nos vols de *Boeing 747* et de *Lockheed Tristars* vers l'Europe étaient généralement pleins de touristes canadiens; et cela, pour des raisons évidentes. Il est évident que cette partie du monde attire beaucoup les Canadiens. Mais au retour, et toujours pendant la haute saison, on s'aperçoit que ces mêmes avions sont à moitié vides, ou que s'ils sont pleins, ils sont pleins de Canadiens qui reviennent au pays. Il y a très peu d'Européens qui viennent au Canada. Or, ils sont nombreux à se rendre aux États-Unis; mais très peu nombreux à venir au Canada.

Lorsque vous en parlez aux Européens, notamment à ceux qui s'intéressent aux randonnées, au camping, et de façon générale à la nature, et que vous leur dites qu'il y a au Québec près d'un million de lacs, sur les rives desquels, à 90 p. 100, l'homme n'a jamais posé le pied, ils sont absolument stupéfaits: ils se demandent de quel genre de paradis naturel on parle. J'aimerais donc savoir si l'industrie touristique ontarienne fait ce qu'il faut pour attirer ces centaines de milliers d'Européens, qui devraient normalement s'intéresser à cette nature pour ainsi dire vierge.

Je ne parle pas de Toronto, ni des chutes du Niagara, mais du nord de l'Ontario, du nord-ouest, des Grands lacs, et de la Baie georgienne. Je cite l'Ontario, mais ce pourrait aussi bien être le Québec ou les provinces maritimes. Quelle promotion faisons-nous? Et en hiver, qu'est-ce que nous faisons pour vendre nos pistes? Comme vous le savez sans doute, les stations européennes sont littéralement bondées. Dans les plus connues de ces stations, en France, en Suisse, en Autriche ou en Italie, il n'y aurait plus la place pour une aiguille.

M. Elmhirst: Le gouvernement fédéral, le gouvernement provincial et les entreprises concernées, déploient tous leurs efforts pour attirer les Européens, et notamment les Britanniques, vers le Canada et l'Ontario. Vous savez que se tient à Berne l'*International Tourist Exchange*, qui est la foire touristique internationale la plus importante. Cela doit d'ailleurs commencer samedi. Je dois m'y rendre, pour y représenter ma propre entreprise, ainsi que les intérêts ontariens. Le Canada aura un kiosque tout à fait important dans l'espace réservé à l'Amérique du Nord, et l'Ontario y sera représentée.

Nous faisons donc ce qu'il faut pour attirer les touristes de cette partie du monde, et nous avons d'ailleurs déjà obtenu l'an dernier de bons résultats. Je ne peux malheureusement pas vous citer de chiffres, mais je crois que notre déficit touristique, au plan international, a considérablement diminué l'an dernier. Il est évident que l'Expo de Vancouver y a largement contribué, mais il est également évident qu'il y a depuis un an de plus en plus de touristes étrangers à se rendre au Canada.

Il ne faut pas, cependant, manquer de réalisme lorsque nous essayons de vendre nos produits sur ce marché. Il nous est, par exemple, presque impossible de vouloir concurrencer l'Allemagne et la Suisse dans le secteur du ski de descente. Nous risquerions tout simplement d'y perdre de l'argent, et les résultats seraient fort maigres.

[Text]

Canada does have some very real assets to sell. One of the strongest in that marketplace is the proximity of the urban centres to the wilderness. Contrary to what many people believe, I would argue that many European people would like to see the wilderness, but they want to see it in comfort, and they do not want to be at a lake, necessarily, that nobody has been on before. They would like to be an hour or two from the city and feeling they are in the wilderness, but enjoying their creature comforts at the same time. Carefully marketed, Canada has been enjoying an increase in that market.

Mr. Michener: Peter, maybe you would like to reference one specific product you happened to market very successfully in Europe.

Mr. Elmhirst: It is a small market. I happen to have, in addition to a resort, a flying service, and one of the products selling best for me right now in Germany and Switzerland, and what I will be selling in Europe this week, actually, is a product where we bring Swiss people over and do air tours of eastern Canada by float plane, stopping at different cities and resorts each night; maybe at Grey Rocks a night, Quebec City a night, down to P.E.I. and Nova Scotia, and around. That sort of very specialized product fills very few seats on a 747 coming across from Europe, but the customer is spending big dollars when he is here.

• 1630

Mr. Blackburn (Brant): The message I am getting is that in Europe you are saying there is not a substantial population of men and women who are interested in hiking, camping, sport fishing or wilderness trekking. That is not my understanding at all.

As a matter of fact, in countries such as the United Kingdom where you have to rent three linear feet in order to fish on the banks of the River Thames—and you may pass that right on to your son incidentally—but you may not trespass more than 18 feet back from the River Thames; in Holland, where you can hardly move in their camp sites on weekends; I have talked to people over there, very sophisticated people, well educated, who have expressed a desire to come to this part of the world if it is financially affordable or attractive enough.

When I say 747s disgorging at Toronto and people then getting into smaller planes and flying into Georgian Bay and into Algonquin Park, I do not think that is a fantasy kind of thing. I think maybe in the long term something like that might be possible. But I have the feeling that this kind of thing is not really being investigated, not really being pushed, or at least the ground work is not being done to see what the market is.

Mr. Elmhirst: Please do not misunderstand me. It is not that there is not a market for that. But there are very specific centres of interest, and you have to be cautious in your marketing to ensure there is a large enough base to make the effort worthwhile. There certainly are people who want our

[Translation]

Par contre le Canada a un certain nombre d'atouts très réels à exploiter. Je pense notamment, et pour ce qui est du marché européen, au fait que nos grands centres soient si proches d'une nature pour ainsi dire vierge. Contrairement à ce que pensent beaucoup de gens, je crois que les Européens s'intéressent beaucoup à cette nature, mais qu'ils sont également soucieux de leur confort, et qu'ils ne tiennent pas à tout prix à se rendre sur les bords d'un lac où personne avant eux n'aurait été. Ils ont donc du plaisir à se retrouver en pleine nature à une heure ou deux d'une ville, ce qui leur permet de jouir de tout le confort dont ils ont envie. Grâce à une commercialisation prudente le Canada a progressé dans ce créneau.

M. Michener: Peter, vous pourriez peut-être nous parler un peu de ce produit que vous avez très bien réussi à vendre en Europe.

M. Elmhirst: Il s'agit en fait d'un tout petit marché. Je m'occupe, en plus d'un lieu de villégiature, d'organiser des voyages par avion; ce que je vends le mieux en ce moment, en Allemagne et en Suisse, et dont je vais faire la promotion en Europe cette semaine, est une formule de voyage qui fait venir des Suisses au Canada et qui les promène par hydravion dans tout l'est du Canada, en faisant des escales dans diverses villes et lieux de villégiature; par exemple Grey Rocks un soir, Québec un autre, ensuite l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse, et on fait le tour. Il s'agit d'une formule très spéciale, et cela fait peu de sièges dans un *boeing 747*, mais les clients dépensent ensuite des sommes considérables au Canada.

M. Blackburn (Brant): Ce que vous nous dites, c'est qu'en Europe, il n'y a pas beaucoup d'hommes et de femmes qui s'intéressent aux excursions à pied, au camping, à la pêche sportive ou aux randonnées dans la nature. Ce n'est pas du tout l'impression que j'ai.

En fait, dans des pays comme le Royaume-Uni, où les gens doivent louer trois pieds linéaires de terrain pour pouvoir pêcher sur les bords de la Tamise—soit dit en passant, ce privilège peut être transmis à leurs enfants—et où ils n'ont pas le droit d'aller au-delà de 18 pieds des rives du fleuve, ou encore la Hollande, où les terrains de camping, les fins de semaines, sont tellement remplis que les gens peuvent à peine bouger... j'ai parlé à des gens là-bas, bien instruits, bien placés, qui ont dit qu'ils seraient prêts à venir ici si le voyage était abordable financièrement ou assez intéressant.

Quand je dis que beaucoup de touristes pourraient descendre des 747 à Toronto et prendre des avions plus petits pour se rendre à la Baie georgienne ou dans le parc Algonquin, je ne crois pas que cela tienne du rêve. Je pense qu'à long terme, cela pourrait être possible. Mais j'ai l'impression qu'on n'a pas vraiment étudié cette possibilité, ou à tout le moins, qu'on n'a pas analysé le potentiel de ce marché.

M. Elmhirst: Comprenez-moi bien. Ce n'est pas qu'il n'y a pas de marché pour ce genre de choses. Mais il y a des centres d'intérêt bien particuliers, et dans la mise en marché, il faut s'assurer qu'il y a une base suffisamment large pour que cela vaille la peine. Il y a certainement des gens qui s'intéressent à

[Texte]

wilderness, by all means, but most of them, in addition, would like to see our urban centres.

Mr. Michener: We are very active in the European market, Ontario in particular. The Ontario government has travel trade officers in London and in Frankfurt. I do not know whether we have one currently in Paris. Do we still have one, Peter?

Mr. Elmhirst: Yes.

Mr. Michener: And they work with their industry partners, Mr. Blackburn, to bring those people to Ontario. The available product here, including that of which you speak, is being broadly advertised and promoted in those markets, both by the province and by tour operators who are interested in bringing those people to Canada. Indeed, they are coming in groups, they are coming as families, they are coming individually. We have had a very good measure of success, out of all of the provinces, in bringing those people to our shores.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Blackburn. If we could move it around, and if we can get back to you, I think we will take five minutes at a time now. Mr. Forrestall, do you want to get into the fray?

Mr. Forrestall: Yes, I did. But as long as . . . Yes, perhaps I will because I really do want to.

The Acting Chairman (Mr. James): I would like to, too, but you go ahead.

Mr. Forrestall: No, go ahead, sir.

The Acting Chairman (Mr. James): Okay.

Mr. Robichaud: You wanted to speak about the budget.

Some hon. members: Oh, oh!

The Acting Chairman (Mr. James): Gentlemen, I was interested in the number of projects. When we had some prior meetings with people, there was some concern in the few projects that were decided upon in Ontario. Can you name some of them? You mentioned Deerpark and Horseshoe Valley, and there was Cranberry Inn, then I think there were three or four others, or two or three others, were there not?

Mr. Michener: Yes.

The Acting Chairman (Mr. James): Can you name them?

Mr. Michener: Yes. As you said, there is Deerpark; there is Horseshoe; there is Cranberry Village; there is Nottawasaga Inn. That was the one that was done by the province unilaterally. That is a major expansion of that particular project, 96 new rooms, 2 executive suites, 12 meeting rooms.

The Acting Chairman (Mr. James): The projects. Just those.

Mr. Michener: Okay. Those are the major ones. And then, in terms of attraction development, the Algoma Central Railway, which was recently the recipient of \$15 million out of the agreement, which is for continuing product development and product promotion on the Agawa Canyon tour. Those are the principal ones, Mr. Chairman, that have been—

[Traduction]

notre nature, mais la plupart voudraient aussi voir nos grands centres urbains.

M. Michener: Nous sommes très actifs sur le marché européen, particulièrement en Ontario. Le gouvernement ontarien a des agents de voyage à Londres et à Francfort. Je ne sais pas si nous en avons un actuellement à Paris. Est-ce qu'il y en a toujours un, Peter?

M. Elmhirst: Oui.

M. Michener: Les agents travaillent avec leurs associés industriels, monsieur Blackburn, pour amener les gens en Ontario. Notre produit, y compris celui dont vous parlez, est largement annoncé et vanté sur ces marchés, tant par la province que par les agences de voyage, qui travaillent à intéresser les gens au Canada. En fait, les touristes viennent en groupes, en familles et seuls. Nous avons eu pas mal de succès, parmi toutes les provinces, à attirer les gens chez nous.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Blackburn. Nous allons poursuivre et nous reviendrons à vous par la suite. Les intervenants auront maintenant cinq minutes. Monsieur Forrestall, vous voulez prendre la parole?

M. Forrestall: Oui. Mais pourvu que . . . Oui, j'ai vraiment des questions à poser.

Le président suppléant (M. James): J'aimerais bien, moi aussi, mais allez-y.

M. Forrestall: Non, je vous en prie monsieur.

Le président suppléant (M. James): Très bien.

M. Robichaud: Vous vouliez parler du budget.

Des voix: Oh, oh!

Le président suppléant (M. James): Messieurs, il y a un certain nombre de projets qui m'intéressent. Lors de réunions antérieures, certains se sont dits intéressés à quelques projets concernant l'Ontario. Pourriez-vous nous en nommer quelques uns? Vous avez parlé de *Deerpark* et de *Horseshoe Valley**po, de *Cranberry Inn*, ensuite je pense qu'il y en avait trois ou quatre autres, ou deux ou trois, à tout le moins?

M. Michener: Oui.

Le président suppléant (M. James): Pourriez-vous nous les nommer?

M. Michener: Oui. Comme vous l'avez dit, il y a le projet de *Deerpark*; celui de *Horseshoe*, de *Cranberry Village* et du *Nottawasaga Inn*. Ce dernier est un projet mené unilatéralement par la province. Il s'agit d'un projet d'expansion majeure, comprenant l'aménagement de 96 nouvelles chambres, deux appartements de cadre et 12 salles de réunions.

Le président suppléant (M. James): Nommez-nous les projets seulement.

M. Michener: Très bien. Je vous ai donné les principaux. Ensuite, du côté des attractions touristiques, il y a le *Algoma Central Railway*, auquel viennent d'être versés 15 millions de dollars pour permettre la continuation du projet et la promotion de la visite du Canyon Agawa. Ce sont là les principaux projets, monsieur le président, qui . . .

[Text]

The Acting Chairman (Mr. James): So basically, in addition to the studies, product development, marketing, visitor services, the \$38 million plus has been used for five projects.

• 1635

Mr. Michener: That is right.

The Acting Chairman (Mr. James): If you were part of the decision-making in another agreement, would you be positive towards channelling all of the money to five major projects versus spreading it around? You seem to be concerned about regional economic disparity. I want to correct something that was mentioned here by someone, that the economic buoyancy of Ontario is 200 kilometres each way to Toronto. After that, Ontario has a lot of economic disparity. You seem to talk to that, yet we have collected the moneys in Ontario on a few projects. How do you arrive at . . . ?

Mr. Michener: Yes, but those projects have been of major economic benefit to areas that certainly have limited resources otherwise to provide those opportunities. Collingwood, of course, is a very good case in point, with the shipyard closure and 3,000 jobs lost.

The Acting Chairman (Mr. James): No, no. They are not part of this. They do not have any of this \$38-decimal-something million.

Mr. Michener: Yes, at Cranberry Village, sir.

The Acting Chairman (Mr. James): Oh, that is Cranberry Village?

Mr. Michener: Yes.

The Acting Chairman (Mr. James): Okay. That is not the new development you were talking about on the . . . ? Is that Cranberry Village or . . . ?

Mr. Michener: No, that is not Cranberry.

The Acting Chairman (Mr. James): No.

Mr. Michener: That is the shipyard itself.

The Acting Chairman (Mr. James): That is another one.

Mr. Michener: That is Canada Steamship Lines.

The Acting Chairman (Mr. James): There are several pending projects that have, again, regional implications.

Mr. Michener: No, no, the money that has been spent . . .

The Acting Chairman (Mr. James): Of the money that has been spent, yes. Those are the major ones.

Mr. Michener: Yes.

The Acting Chairman (Mr. James): Are you positive towards that, versus having \$0.5 million developed into each of 88 projects in the province? Now, I get the feeling you are representing some larger—

Mr. Michener: Not at all. Most of our membership is smaller concerns. The point of it is, in the context of this

[Translation]

Le président suppléant (M. James): En gros donc, les quelque 38 millions de dollars sont allés à ces cinq projets, en plus des études qui ont été effectuées, du produit qui a été mis au point de la commercialisation et des services aux touristes.

M. Michener: C'est bien ça.

Le président suppléant (M. James): Si vous étiez partie à un accord, est-ce que vous préféreriez canaliser tous les fonds vers cinq grands projets plutôt que de les répartir plus largement? Vous semblez vous préoccuper des disparités économiques régionales. J'aimerais faire une mise au point: quelqu'un a mentionné que la prospérité économique en Ontario se limitait dans un rayon de 200 kilomètres de Toronto, au-delà duquel les économies régionales étaient très inégales. Vous avez parlé de ce problème, pourtant nous avons recueilli des fonds en Ontario pour quelques projets. Qu'est-ce qui vous fait dire que . . . ?

M. Michener: Oui, mais ces projets ont eu des retombées économiques importantes pour les régions qui ont certainement des ressources certes limitées. Collingwood est évidemment un excellent exemple avec la fermeture de son chantier naval et la perte de 3,000 emplois.

Le président suppléant (M. James): Non, non. Ce n'est pas la même chose. Collingwood n'a droit à aucune partie des 38 et quelques millions de dollars.

M. Michener: À Cranberry Village, si, monsieur.

Le président suppléant (M. James): Oh, c'est cela Cranberry Village?

M. Michener: Oui.

Le président suppléant (M. James): Ah bon. Ce n'est pas le nouveau projet dont vous avez parlé . . . ? Est-ce que c'est cela Cranberry Village ou . . . ?

M. Michener: Non, ce n'est pas cela Cranberry.

Le président suppléant (M. James): Non.

M. Michener: Je parle du chantier naval comme tel.

Le président suppléant (M. James): C'est un autre projet.

M. Michener: C'est la Canada Steamship Lines.

Le président suppléant (M. James): Il y a plusieurs projets en attente qui ont des répercussions régionales.

M. Michener: Non, l'argent qui a été dépensé . . .

Le président suppléant (M. James): L'argent qui a été dépensé, oui, a été consacré à ces grands projets.

M. Michener: Oui.

Le président suppléant (M. James): Préférez-vous cette formule à celle qui accorderait un demi-million de dollars à chacun des 88 projets de la province? J'ai l'impression que vous représentez des intérêts plus gros . . .

M. Michener: Pas du tout. La plupart de nos membres sont de petites entreprises. Mais le fait est que, dans le cadre de

[Texte]

agreement, capital projects in excess of \$1 million are the only ones eligible—

The Acting Chairman (Mr. James): I understand that.

Mr. Michener:—under this programming.

We feel that, in terms of the definition, if you will, of our agreement, it is working extremely well. It is developing major travel generators in the province. In terms of the smaller ones, of which there are, of course, also many, as I mentioned earlier, the province has a number of excellent programs in place to assist the smaller operator to upgrade and expand his plant and to market his plant. That is where you get 500 projects on the go—and there are those numbers of projects on the go in the province currently, but of a much less substantive nature.

The Acting Chairman (Mr. James): So you are happy the way it is done? If we entered into another agreement, you would be positive towards having large projects funded in somewhat the same way?

Mr. Michener: Absolutely, because there is a spin-off impact as well—

The Acting Chairman (Mr. James): Sure.

Mr. Michener:—into the smaller operations in the same areas.

The Acting Chairman (Mr. James): You mentioned—just this one, and then I will defer—that something that was supposed to be done was not done when the agreement was put in place. I believe you called it a marketing program, a marketing plan. It was not part and parcel of the agreement, however, and it was supposed to be.

Mr. Michener: That is right.

The Acting Chairman (Mr. James): It appears that it never did happen.

Mr. Michener: That is right.

The Acting Chairman (Mr. James): Have you been asked as an association to give input, give advice, to the management committee at any time?

Mr. Michener: Yes, we have. We have had some discussions with both the province and the federal government on that subject.

The Acting Chairman (Mr. James): No, I mean the management committee.

Mr. Michener: The joint management committee?

The Acting Chairman (Mr. James): Yes.

Mr. Michener: Yes. We have made individual deputations to both.

The Acting Chairman (Mr. James): Good.

Mr. Michener: We have been consulted by both. But what we want to do here today, of course, is to put it into your domain, right into the political arena, if you will, because there has not been permission at the official level, with either government, to negotiate a marketing agreement.

[Traduction]

cette entente, seuls les projets d'immobilisation de plus de un million de dollars sont admissibles ...

Le président suppléant (M. James): Je comprends cela.

M. Michener: ... dans le cadre du programme.

Nous estimons que, compte tenu de son mandat, l'entente donne entière satisfaction. Elle permet de créer d'importants projets touristiques dans la province. Pour les projets de moins grande envergure, et comme je l'ai déjà mentionné, ils sont nombreux, la province offre un certain nombre d'excellents programmes pour aider les entrepreneurs plus petits à agrandir, à mettre leurs installations en valeur et à en faire la mise en marché. C'est ce qui fait que nous avons 500 projets en cours dans la province, mais ils sont de bien moins grande envergure.

Le président suppléant (M. James): Vous êtes donc satisfait de la formule actuelle. Si nous concluons une autre entente, vous seriez d'accord pour que les gros projets soient financés sensiblement de la même manière?

M. Michener: Absolument, parce qu'il y a aussi des retombées ...

Le président suppléant (M. James): Bien sûr.

M. Michener: ... pour les entreprises plus petites de ces régions.

Le président suppléant (M. James): Vous avez mentionné—c'est ma dernière question, ensuite je passerai la parole à un autre—que quelque chose avait été laissé de côté quand l'accord a été conclu. Je pense que vous avez parlé d'un programme ou d'un plan de mise en marché qui était censé faire partie de l'accord, mais ne s'y trouvait pas.

M. Michener: C'est juste.

Le président suppléant (M. James): Il semble que cela ne se soit jamais concrétisé.

M. Michener: Vous avez raison.

Le président suppléant (M. James): Est-ce que votre association a été invitée, à un moment ou l'autre, à donner son point de vue ou des conseils au comité de gestion?

M. Michener: Oui. Nous avons eu des discussions avec la province et le gouvernement fédéral sur cette question.

Le président suppléant (M. James): Non, je parle du comité de gestion.

M. Michener: Du comité mixte de gestion?

Le président suppléant (M. James): Oui.

M. Michener: Oui. Nous avons rencontré les deux.

Le président suppléant (M. James): Très bien.

M. Michener: Nous avons été consultés par les deux. Mais ce que nous voulons faire aujourd'hui, c'est porter la question sur l'arène politique, dans votre domaine, si vous voulez, parce que nous n'avons pas été autorisés officiellement, par quelque

[Text]

The Acting Chairman (Mr. James): Okay. Good. Thank you.

Mr. Forrestall.

Mr. Forrestall: I would like to ask a very quick question, because there may be a typographical error. On page 16 you make the assertion that:

Export markets are of increasing interest and Ontario entrepreneurs are willing to invest in international marketing.

• 1640

You do not really mean that. You mean offshore markets are of increasing interest to you.

It is page 16.

Mr. Michener: No, I would say that is an accurate statement there.

Mr. Forrestall: We are talking about Canada's export markets?

Mr. Michener: No, we are talking about "we" as entrepreneurs in Ontario—

Mr. Forrestall: You want offshore people in here.

Mr. Michener:—advertising and promoting our product in foreign markets and offshore markets.

Mr. Forrestall: Okay. That is all right. That is fine. I am satisfied with that.

Could I come back to what I really wanted to ask about. I am concerned about general financing and what not, and I have a growing concern about the role of the commercial banks and other lending institutions, particularly in tourism. Does the association have a view—I suppose the broad, general question has been asked of others who have been in front of us—of the performance of the commercial lending institutions, the traditional banks, in tourism? Are they still overly reluctant? Are we doing enough to persuade them of the dollar value, the real potential of good, solid, long-term—not short-term, but mid- and long-term—investment? Are you doing enough as an association to encourage them. Are the provinces, the feds... are we doing enough? And if we are not, how could we enhance that; because they must play an ever-increasing role in this great adventure we are embarked upon.

Mr. Michener: Peter is the operator here, I am the manager, so he could perhaps answer that question a little better than I could.

Mr. Elmhirst: The banks and the traditional lenders are easier to access if there is this sort of support. Again, without the support of this type of agreement to provide the infrastructure, the capital costs that have no pay-back potential but are

[Translation]

gouvernement que ce soit, à négocier une entente en matière de commercialisation.

Le président suppléant (M. James): Très bien. Merci.

Monsieur Forrestall.

M. Forrestall: J'aimerais vous poser une question très rapidement, car je pense qu'il y a peut-être une erreur typographique. À la page 16 de votre mémoire, vous dites que:

Les marchés d'exportation revêtent un intérêt grandissant, et les entrepreneurs de l'Ontario sont prêts à investir dans un programme de mise en marché internationale.

Ce n'est pas vraiment ce que vous voulez dire. Vous voulez dire que les marchés étrangers représentent de plus en plus d'intérêt pour vous.

C'est à la page 16.

M. Michener: Non, ce n'est pas du tout une erreur.

M. Forrestall: Nous parlons bien des marchés d'exportation du Canada?

M. Michener: Non, nous parlons de «nous», les entrepreneurs de l'Ontario...

M. Forrestall: Vous voulez faire venir des gens d'outre-mer?

M. Michener: ... qui faisons de la publicité pour nos produits sur les marchés étrangers.

M. Forrestall: Très bien. Votre réponse me satisfait.

Pourrais-je revenir à la question que je voulais en réalité vous poser. Je me pose des questions sur les activités financières d'une manière générale et je me pose de plus en plus de questions sur le rôle des banques commerciales et des autres institutions de prêt, tout particulièrement dans le domaine du tourisme. Que pense votre association—je suppose que cette question très générale a déjà été posée aux témoins—du rôle des institutions commerciales de prêt, des banques traditionnelles, dans le domaine touristique? Font-elles toujours autant de difficultés? Faisons-nous suffisamment pour les convaincre de la valeur de tels investissements, de la valeur potentielle non pas à court terme, mais à moyen et à long terme de tels investissements? Est-ce que votre association fait suffisamment pour les convaincre? Est-ce que les provinces, le gouvernement fédéral... faisons-nous suffisamment? Dans la négative, que devrions-nous faire, car elles doivent jouer un rôle de plus en plus accru dans cette grande aventure dans laquelle nous nous lançons.

M. Michener: Peter est propriétaire, je ne suis que directeur, et il est peut-être mieux en mesure de répondre à votre question.

M. Elmhirst: Il est plus facile de convaincre les banques et les bailleurs de fonds traditionnels avec ce genre d'assistance. Encore une fois, sans ce genre d'entente qui nous fournit l'infrastructure, les coûts d'équipement qui sont pratiquement

[Texte]

so high in tourism development... without assistance to handle that sort of cost, the banks are reluctant to become involved.

You ask whether the association doing enough. I do not know what the association can really do. The lenders are inclined to look at the financial statements, not at what the associations say; and the financial statements in our industry are such that without assistance to help with the very high capital costs, it is very difficult to build, in this business.

Mr. Forrestall: Are there other ways that could be approached, perhaps loan guarantees or some other form of assistance to the industry, that might be helpful? I think they reap the benefit. The banks take, even before governments, the first slice of the dollar you earn. Is there some other way we could get at a more active participation by any of these people; stimulate it by government? Is there something different government can do?

Mr. Elmhirst: Loan guarantees, interest subsidies, and interest deferments are those methods—

Mr. Michener: Those are the three principal ones, yes.

Mr. Elmhirst: —that are primarily favoured by the industry. As our brief has said, very few operators are looking for direct grants—

Mr. Michener: Yes, that is right.

Mr. Elmhirst: —or support that type of assistance.

Mr. Forrestall: About investment capital, Mr. Michener, you have suggested at page 8, under "Investment Capital":

The Ontario and Canadian tourism industry has, and continues to suffer from a reluctance on the part of the conventional lending institutions to capitalize what they perceive...

I emphasize "they perceive".

... to be a marginally profitable, high risk, seasonal industry. The flow of capital into our tourism industry has been further curtailed by...

And I am interested in what you mean by this—

... high "real" interest rates.

• 1645

Mr. Michener: The difference between the prevailing prime rate at the bank and Bank of Canada rate in basis points. It has been very high in this country for the last decade, and I really question the necessity for those very high real interest rates at this particular point in time.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, gentlemen. If I may, I will move to Mr. Robichaud—

Mr. Forrestall: Could I just ask them a final question? Is that a detriment to your capacity to expand and provide services?

Mr. Michener: Interest rates most certainly are.

[Traduction]

à fonds perdu et qui sont si élevés dans le domaine du tourisme... sans assistance pour prendre en charge ce genre de coût, les banques sont loin d'être chaudes.

Vous nous avez demandé si notre association faisait suffisamment. Je ne sais pas vraiment ce que notre association peut faire. Les bailleurs s'intéressent surtout aux états financiers et beaucoup moins à ce que disent les associations; et les états financiers de notre industrie sont tels que sans assistance pour financer les coûts d'équipement très élevés, il est très difficile de faire quoi que ce soit.

M. Forrestall: Y a-t-il d'autres solutions? Des prêts garantis ou d'autres formes d'assistance qui pourraient être utiles à votre industrie? Ce sont les banques qui ramassent les bénéfices. Les banques sont les premières à se payer même avant les gouvernements. Y a-t-il une autre méthode qui les inciterait à participer plus activement? Les gouvernements pourraient-ils proposer quelque chose d'autre?

M. Elmhirst: Les prêts garantis, les intérêts subventionnés et les reports d'intérêt sont les méthodes...

M. Michener: Ce sont les trois principales méthodes, oui.

M. Elmhirst: ... qui ont la préférence de l'industrie. Comme nous le disons dans notre mémoire, très peu d'entre nous souhaitent des subventions directes...

M. Michener: Oui, c'est exact.

M. Elmhirst: ... ou préconisent ce genre d'assistance.

M. Forrestall: A propos des investissements, monsieur Michener, vous dites à la page 8, dans le paragraphe intitulé «Capitaux d'investissements»:

L'industrie du tourisme canadienne et ontarienne a toujours souffert et continue de souffrir de la réticence des institutions traditionnelles de prêt à financer ce qu'elles perçoivent...

J'insiste sur le «perçoivent».

... comme étant une industrie marginalement rentable, saisonnière et manquant de stabilité. Les investissements dans notre industrie touristique ont de plus souffert...

Et j'aimerais savoir exactement ce que vous voulez dire...

... de taux d'intérêt «réels» élevés.

M. Michener: La différence entre le taux préférentiel accordé par les banques et le taux d'escompte de la banque du Canada. Dans notre pays cette différence est très élevée depuis une décennie, et je conteste la nécessité de ces taux d'intérêt réels très élevés dans la conjoncture actuelle.

Le président suppléant (M. James): Merci, messieurs. Avec votre permission, je vais maintenant donner la parole à M. Robichaud...

M. Forrestall: Pourrais-je poser une dernière question? Est-ce vraiment un facteur déterminant pour l'expansion de vos activités?

M. Michener: Les taux d'intérêt, très certainement.

[Text]

Mr. Elmhirst: Sure.**The Acting Chairman (Mr. James):** Mr. Robichaud.**Mr. Robichaud:** Thank you, Mr. Chairman.

It is only a general comment. I first want to congratulate you on your excellent presentation. What you bring out very clearly in your presentation is the job creation potential of the tourism industry. I think this is one of the major problems of the industry, in that the Members of Parliament, the people in government, do not understand the potential there is in tourism. We just take it for granted that it is there, that it is working, and it is doing more or less, depending on which area you look at. On page 19 you bring out all those facts whereby \$500 million would require a leverage of \$200 million and 18,500 person-years would be created, and I think this will certainly open the eyes of a lot of members to be more sensitive to the industry.

Mr. Michener: Thank you. We would greatly appreciate it if you would be good enough to make this available through your office to all members of your caucus.

Mr. Robichaud: I will certainly try to do that, and if there is any other way we can make the other members more aware of the industry, I am willing to pitch in. I thank you for coming here today.

Mr. Michener: Thank you very much.**The Acting Chairman (Mr. James):** Thank you very much, Mr. Robichaud.

If there are no more questions, I want to thank you very, very much, Mr. Michener and Mr. Elmhirst, for coming, and for your excellent presentation. We much appreciate having it. The input to this committee will be used in future deliberations we will have, hopefully to help enhance the tourism industry.

I would like to ask you after, before you leave, a couple of questions in connection with all these great provincial programs you say are available. I would like to have you mention some of them specifically to me. I have not found them yet.

Mr. Michener: By all means.**The Acting Chairman (Mr. James):** Thank you very much.

The next meeting is on Tuesday, March 10, at 3.30 p.m., in Room 705, 151 Sparks. We will be meeting with the DRIE officials, the tourism officials.

[Translation]

M. Elmhirst: Assurément.**Le président suppléant (M. James):** Monsieur Robichaud.**M. Robichaud:** Merci, monsieur le président.

Un simple commentaire de caractère général. Je tiens tout d'abord à vous féliciter de cet excellent exposé. Ce que vous faites très clairement ressortir est le potentiel de création d'emplois de l'industrie du tourisme. Je crois que c'est un des problèmes majeurs de l'industrie, car les parlementaires, les responsables au sein du gouvernement ne comprennent pas le potentiel que représente le tourisme. Nous tenons simplement le tourisme pour acquis. Les résultats sont plus ou moins probants en fonction des régions. A la page 19, vous parlez de 500 millions de dollars et de ces 200 millions de dollars qu'il leur faut pour qu'ils se concrétisent et créent 18,500 emplois annuels. Je crois que désormais, ils seront plus sensibles aux besoins de votre industrie.

M. Michener: Merci. Si vous aviez l'amabilité de distribuer ce document à tous les membres de votre caucus par l'intermédiaire de votre bureau, nous vous en serions grandement reconnaissants.

M. Robichaud: Je le ferai volontier, et s'il y a d'autres moyens de mieux faire comprendre votre industrie aux autres députés, je suis à votre disposition. Je vous remercie d'être venus aujourd'hui.

M. Michener: Merci beaucoup.**Le président suppléant (M. James):** Merci beaucoup, monsieur Robichaud.

S'il n'y a pas d'autres questions, je tiens à vous remercier infiniment monsieur Michener et monsieur Elmhirst, d'être venus et de nous avoir fait un excellent exposé. Nous vous en sommes très reconnaissants. Vos témoignages seront utilisés lors de délibérations futures, au cours desquelles, je l'espère, nous trouverons les moyens d'aider l'industrie touristique.

J'aimerais, après la séance, avant que vous ne partiez, vous poser quelques questions sur ces magnifiques programmes provinciaux dont vous nous avez parlé. J'aimerais que vous me parliez de certains en particulier. Je ne les ai pas encore trouvés.

M. Michener: Je vous en prie.**Le président suppléant (M. James):** Merci beaucoup.

Notre prochaine réunion aura lieu le mardi 10 mars à 15h30 dans la pièce 705, 151 Sparks. Nous recevrons les fonctionnaires du ministère de l'Expansion industrielle régionale, les fonctionnaires du Tourisme.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES

From Tourism Ontario Inc.:

Roly Michener, President and Chief Executive Officer;
Peter Elmhirst, Vice-Chairman.

TÉMOINS

De Tourism Ontario Inc.:

Roly Michener, président-directeur général;
Peter Elmhirst, vice-président.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 11

Wednesday, March 11, 1987

Thursday, March 12, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 11

Le mercredi 11 mars 1987

Le jeudi 12 mars 1987

Président: Lawrence O'Neil

Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Committee on

Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de

Regional Industrial Expansion

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Future business

Pursuant to Standing Order 96(2), examination of Economic and Regional Development Agreements (ERDAs)

CONCERNANT:

Travaux futurs

Conformément à l'article 96(2) du Règlement, examen des Ententes de développement économique régional (EDER)

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament, 1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature, 1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Sid Fraleigh
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

WEDNESDAY, MARCH 11, 1987
(16)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met *in camera* at 3:43 o'clock p.m. this day in room 705, 151 Sparks Street, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Sid Fraleigh, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Acting Member present: Fernand Robichaud for Brian Tobin.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

The Committee met to discuss its future business.

On motion of Fernand Robichaud, it was agreed,—That the Committee approve the budget for direct costs of \$160,200.00 presented by the Chairman for the period of April 1st, 1987 to March 31st, 1988; and that the Chairman be instructed to table the budget before the Liaison Committee.

At 4:26 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

THURSDAY, MARCH 12, 1987
(17)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:43 o'clock p.m. this day in room 371, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Acting Member present: George Baker for Brian Tobin.

Other Member present: Gilles Grondin.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From the Department of Regional Industrial Expansion: Doug Fyfe, Acting Assistant Deputy Minister, Tourism; Wayne St-John, Manager, Tourism, Ontario Regional Office; Ed Jamieson, Tourism Development Officer, Newfoundland Regional Office; Bob P. Boutilier, Director, Operations, Nova Scotia Regional Office; Kenneth Bouchard, Tourism Development Officer, British Columbia Regional Office; Hughes Roy, Manager, Tourism Development, Quebec Regional Office.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the Economic and Regional Development Agreements (ERDAs). (See *Minutes of Proceedings and Evidence, Wednesday, January 28, 1987, Issue No. 3.*)

The Committee discussed future business.

PROCÈS-VERBAUX

LE MERCREDI 11 MARS 1987
(16)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit à huis clos, aujourd'hui à 15 h 43, dans la pièce 705, au 151 de la rue Sparks, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Sid Fraleigh, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Membre suppléant présent: Fernand Robichaud remplace Brian Tobin.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

Sur motion de Fernand Robichaud, il est convenu,—Que le Comité approuve le budget portant sur les frais directs de 160,200\$, budget qu'a présenté le président pour la période allant du 1^{er} avril 1987 au 31 mars 1988; et que le président reçoive instruction de déposer ledit budget sur le bureau du Comité de liaison.

À 16 h 26, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE JEUDI 12 MARS 1987
(17)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 43, dans la pièce 371 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil.

Membre suppléant présent: George Baker remplace Brian Tobin.

Autre député présent: Gilles Grondin.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: Du ministère de l'Expansion industrielle régionale: Doug Fyfe, sous-ministre adjoint par intérim, Tourisme; Wayne St-John, responsable du Tourisme, bureau régional de l'Ontario; Ed Jamieson, agent de développement du Tourisme, bureau régional de Terre-Neuve; Bob P. Boutilier, directeur des opérations, bureau régional de la Nouvelle-Écosse; Kenneth Bouchard, agent de développement du tourisme, bureau régional de la Colombie-Britannique; Hughes Roy, administrateur, Développement touristique, bureau régional du Québec.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité examine de nouveau les ententes relatives au développement économique régional (EDER). (Voir *Procès-verbaux et témoignages du mercredi 28 janvier 1987, fascicule n° 3.*)

Le Comité détermine ses futurs travaux.

By unanimous consent, it was agreed,—That the Order-in-Council Appointments deferred to the Committee on Tuesday, February 17, 1987, be deemed examined.

By unanimous consent, it was agreed,—That the Supplementary Estimates (C) for the fiscal year ending March 31, 1987, be deemed examined and reported to the House.

On motion of Bob Brisco, it was agreed,—That the document entitled "Opening Remarks by Mr. Doug Fyfe, Acting Assistant Deputy Minister, Tourism, Department of Regional Industrial Expansion, to the House of Commons Standing Committee on Regional Industrial Expansion", tabled on March 12, 1987, be appended to this day's Minutes of Proceedings and Evidence. (See Appendix "REGI-1".)

Witnesses answered questions.

At 4:50 o'clock p.m., by unanimous consent, the sitting was suspended.

At 5:29 o'clock p.m., the sitting resumed.

Doug Fyfe made a statement.

Questioning of witnesses resumed.

At 6:32 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

Par consentement unanime, il est convenu,—Que les nominations par décret du conseil, nominations déferées au Comité le mardi 17 février 1987, soient tenues pour examinées.

Par consentement unanime, il est convenu,—Que le Budget des dépenses supplémentaire (C) pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 1987 soit tenu pour examiné et rapporté à la Chambre.

Sur motion de Bob Brisco, il est convenu,—Que le document intitulé *Discours d'ouverture de M. Doug Fyfe, sous-ministre adjoint du Tourisme par intérim devant le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale*, déposé le 12 mars 1987, figure en appendice aux *Procès-verbaux et témoignages* d'aujourd'hui. (Voir Appendice «REGI-1».)

Les témoins répondent aux questions.

À 16 h 50, par consentement unanime, le Comité interrompt les travaux.

À 17 h 29, le Comité reprend les travaux.

Doug Fyfe fait une déclaration.

Le Comité reprend l'interrogatoire des témoins.

À 18 h 32, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Thursday, March 12, 1987

• 1543

The Chairman: Order. This meeting is being held pursuant to Standing Order 96(2), and it is resuming consideration of Economic and Regional Development Agreements.

Before we go to our witnesses, I would like to clarify a couple of things for the committee members. Yesterday we were discussing the number of Order in Council appointments before the committee. I have a note here from the clerk that pertains to those appointments.

First of all, Paul Marshall was reappointed as President of the Canadian Development Investment Corporation for a term beginning March 31, 1987. That is the Order in Council we had. Secondly, Jacques Leger was appointed Chairman of the Board of Directors of Canadian Patents and Development Limited for a term of five years. Three other individuals were appointed Directors of Canadian Patents and Developments Limited for a term of three years. They are William Graydon, Denzil Doyle, and Mario Thériault.

These appointments were referred to the committee on Tuesday, February 17, 1987, and we have until Tuesday, April 7, 1987 to examine the appointments. Because of circumstances beyond the clerk's control, the orders of reference and the CVs were sent to members of the committee only on Monday, March 9. If members wish to examine any of these appointments, of course we can do so.

• 1545

Mr. James: Mr. Chairman, I do not have any interest.

The Chairman: Is it agreed then?

Mr. James: Do you have any interest?

An hon. member: No.

The Chairman: The committee has no interest in examining these appointments.

Thank you.

The second item pertains to supplementary estimates for the fiscal year ending March 31, 1987. They were tabled and referred to the committee yesterday, March 11, 1987. These estimates will be deemed to be reported to the House on Monday, March 23, 1987, unless the last allotted day in the present supply period falls prior to Thursday, March 26, 1987. For example, if the last allotted day is Wednesday, March 25, 1987, the estimates will be deemed reported to the House on Friday, March 20, 1987.

The supplementary estimates are there. We would have to move quickly to examine them, if that is the wish of the committee. Those are the estimates for the year ending this month. Do we have any comments? We have, of course, the estimates for the coming year to examine later on. These are last year's supplementary estimates.

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le jeudi 12 mars 1987

Le président: A l'ordre. Nous nous réunissons en vertu de l'article 96(2) du règlement pour reprendre l'étude des ententes de développement économique régional.

Avant d'accueillir nos témoins, j'aimerais préciser certains points aux membres du Comité. Hier, nous discussions au Comité du nombre de nominations faites par décret du conseil. J'ai ici une note du greffier au sujet de ces nominations.

Tout d'abord, Paul Marshall a été reporté à la présidence de la Corporation d'investissements au développement du Canada pour un nouveau mandat commençant le 31 mars 1987. C'est ce que dit le décret du conseil. En second lieu, Jacques Léger a été nommé président du conseil d'administration de la Société canadienne de brevets et d'exploitation Limitée pour un mandat de cinq ans. Trois autres personnes ont été nommées au conseil d'administration de la Société canadienne de brevets et d'exploitation Limitée pour un mandat de trois ans. Il s'agit de William Graydon, Denzil Doyle et Mario Thériault.

Ces nominations ont été déferées au Comité le mardi 17 février 1987, et nous avons jusqu'au mardi 7 avril 1987 pour les examiner. A cause de circonstances indépendantes de la volonté du greffier, les ordres de renvoi et les curriculum vitae n'ont été remis aux membres du Comité que le lundi 9 mars. Si les membres désirent examiner l'une ou l'autre de ces nominations, nous pouvons, bien sûr, le faire.

M. James: Monsieur le président, je n'y vois aucun intérêt.

Le président: Alors, est-ce d'accord?

M. James: Et vous?

Une voix: Non.

Le président: Le Comité ne voit aucun intérêt à examiner ces nominations.

Merci.

Le deuxième point concerne les crédits supplémentaires pour l'année financière se terminant le 31 mars 1987. Ils ont été déposés et déferés au Comité hier, le 11 mars 1987. Ces crédits seront réputés avoir fait l'objet d'un rapport à la Chambre le lundi 23 mars 1987, à moins que le dernier jour réservé de l'actuelle période d'odroi des crédits ne tombe avant le jeudi 26 mars 1987. Par exemple, si le dernier jour réservé est le mercredi 25 mars 1987, les crédits seront réputés avoir fait l'objet d'un rapport à la Chambre le vendredi 20 mars 1987.

Les crédits supplémentaires sont là. Si le Comité désire les examiner, nous devons faire vite. Il s'agit des crédits pour l'année se terminant ce mois-ci. Des commentaires? Bien sûr, nous aurons les crédits de l'année à venir à examiner plus tard. Il s'agit ici des crédits supplémentaires de l'an dernier.

[Text]

Mr. James: I do not have any, not in the supplementaries.

The Chairman: If there is no interest in examining those, then we can move on and proceed with the witnesses.

We have regional officials with us today, and I would like to welcome the witnesses and thank them for coming and for their effort in preparing for today's meeting.

I would ask Mr. Doug Fyfe, the Assistant Deputy Minister of Tourism, to introduce the witnesses.

Mr. D. Fyfe (Acting Assistant Deputy Minister, Tourism, Department of Regional Industrial Expansion): Thank you, Mr. Chairman and members.

With me are Ken Bouchard from our regional office in British Columbia; Hughes Roy from our Quebec office; Wayne St-John from the office in Ontario; Bob Boutillier from Nova Scotia; and Ed Jamieson from the Newfoundland office. And I am from Tourism Canada here in Ottawa.

The Chairman: Mr. Fyfe, did you have a statement you would like to make by way of introduction, or would you like us to proceed directly to questioning?

Mr. Fyfe: Mr. Chairman, there is a brief opening statement that has been distributed. It was purposely kept brief in the knowledge that the committee is aware of most of the issues it contains. It was a summary of how the process works.

If you wish, we could set that aside as having been presented, and then move directly to the issues that have been raised both by the associations and by members themselves, with the representatives from the offices here to speak directly to those.

The Chairman: I think that would be the preferred route of the members, given that time is short today. I believe we need a motion to have this brief appended to today's minutes.

Mr. Brisco: I so move.

Motion agreed to.

The Chairman: With that, I would now turn to members of the committee and invite them to begin their questioning.

Mr. James.

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman.

To Mr. Fyfe and to all concerned, I do not know where we start. As you have noted, and of course you had officials here all the while keeping an eye on the proceedings, we certainly have had a lot of concerns and complaints about the ERDAs and the seemed-to-be inefficiencies involved in the management committees.

We might start with what appeared to be probably lack of input. I think the associations felt in the main that the management committees were not knowledgeable enough in the tourism business. There are a lot of spots we can hit on, but we might start there.

[Translation]

M. James: Je n'ai pas de commentaire pour ce qui est des crédits supplémentaires.

Le président: Si l'examen de ces crédits ne présente aucun intérêt, nous pouvons passer tout de suite à nos témoins.

Nous recevons aujourd'hui des fonctionnaires régionaux. J'aimerais souhaiter la bienvenue à nos témoins et les remercier de leur présence et de l'effort qu'ils ont mis à se préparer à la réunion d'aujourd'hui.

Je demanderais à M. Doug Fyfe, sous-ministre adjoint du tourisme, de présenter les témoins.

M. D. Fyfe (sous-ministre adjoint intérimaire, Tourisme, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Merci, monsieur le président, mesdames et messieurs.

Je suis accompagné de Ken Bouchard, de notre bureau régional de la Colombie-Britannique; de Hughes Roy, de notre bureau du Québec; de Wayne St-John, du bureau de l'Ontario; de Bob Boutillier, de la Nouvelle-Ecosse; et d'Ed Jamieson, du bureau de Terre-Neuve. Je suis moi-même de Tourisme Canada, ici à Ottawa.

Le président: Monsieur Fyfe, auriez-vous une déclaration liminaire à nous faire, ou voulez-vous vous soumettre tout de suite à nos questions?

M. Fyfe: Monsieur le président, nous avons distribué une brève déclaration liminaire. Nous l'avons voulue brève, sachant que le Comité est sensibilisé à la plupart des questions qui y sont évoquées. Elle résume le fonctionnement du processus.

Si vous le voulez, nous pourrions considérer qu'elle est déjà présentée, et passer directement aux questions soulevées par les associations et par les membres eux-mêmes; les représentants des bureaux sont ici pour en traiter directement.

Le président: C'est sans doute la formule que préféreraient les membres, vu que nous manquons de temps aujourd'hui. Il nous faudrait une motion pour faire annexer ce mémoire au procès-verbal d'aujourd'hui.

M. Brisco: Je le propose.

La motion est adoptée.

Le président: Sur ce, j'invite les membres du Comité à commencer leur interrogatoire.

Monsieur James.

M. James: Merci, monsieur le président.

Je m'adresse à M. Fyfe et à qui de droit, je ne sais pas par où commencer. Comme vous l'avez noté—et, bien sûr, vos collaborateurs ont suivi nos débats—nous avons pris connaissance d'un grand nombre de craintes et de plaintes au sujet des EDER et de l'inefficacité apparente des comités de gestion.

Nous pourrions commencer par ce qui est apparu comme un manque de participation, probablement. Les associations ont eu l'impression, dans l'ensemble, que les comités de gestion ne connaissaient pas assez bien le tourisme. Bien des points pourraient retenir notre attention, mais commençons par celui-ci.

[Texte]

• 1550

I do not know what you plan to do. Is it going to be all the reasons why they were wrong? I do not know. Or maybe your department is looking at some new initiatives, or whatever, to address this particular situation and others that we will probably bring up.

Mr. Fyfe: I think the issue, as it was previously touched on, did mention the two sides of the question, of having private-sector involvement as part of the management committee. This has the advantage of having those working directly in the industry participate with their knowledge base in the decision process or at least in an advisory capacity.

I think one or two of the associations themselves noted that the problem in some areas is commercial confidentiality, particularly in areas where it is a very closed network, and everybody is very familiar with others. There was some risk of having private-sector members as part of that group. But because it varies in part from region to region, it would be useful, perhaps, for my colleagues to describe how the private-sector input is currently received in those committees. That is part of the assessment process and it will differ from point to point.

I believe your second question asked whether there were any changes proposed. Wayne, could you address that?

Mr. W. St-John (Manager, Tourism, Ontario Regional Office, Department of Regional Industrial Expansion): Certainly.

From the Ontario Tourism Development Agreement perspective, the industry was involved in the consultations leading up to the signing of the agreement and that was stated quite clearly by Mr. Michener in his representation to the standing committee.

As well, we make formal representation to the industry association on a quarterly basis, both federally and provincially. We occupy a day of their agenda every quarter in order to bring them up to date as to what progress is being made on the ERDA, on a subprogram basis. We solicit their views at that time as to what changes might be incorporated.

Other than that, there has been a suggestion that the industry would perhaps like to be more involved in the process. But I think it is fairly well understood that it would become very difficult in the instance of Ontario. We look at a very limited number of applications, very large in nature and scope. There is confidentiality, and perhaps it would be unwise to create another level of approval when we already have a somewhat burdened approval process. It was felt by the industry that progress seems to be appropriate and that their involvement to date is satisfactory.

Mr. James: I do not think Mr. St-John was the proper one to direct it to. Ontario, because of just having a few projects, did not seem to come through as being... My question really did not apply to Ontario. There is a lot of dissatisfaction, as far as federal members are concerned, with Ontario and the few projects that the money went into.

[Traduction]

J'ignore ce que vous comptez faire. Allez-vous examiner toutes les raisons pour lesquelles ils se sont trompés? Je l'ignore. Ou peut-être que votre ministère étudie quelques initiatives nouvelles, ou autre chose, pour régler ce problème particulier et d'autres, que nous souleverons probablement.

M. Fyfe: On a déjà effleuré le problème en mentionnant le double aspect de la question que représente la participation du secteur privé au comité de gestion. Cela présente l'avantage de permettre la participation des intervenants directs de l'industrie si bien que le processus de décision peut profiter de leurs connaissances ou tout au moins de leurs conseils.

Une ou deux des associations ont elles-mêmes noté que dans certains cas le problème est celui de la confidentialité commerciale, particulièrement dans les secteurs où il y a un réseau très fermé, où chacun connaît très bien les autres. La présence de membres du secteur privé au sein de ce groupe présente certains risques. Mais étant donné qu'elle varie, en partie, d'une région à l'autre, il serait peut-être utile que mes collègues vous décrivent comment la participation du secteur privé est reçue, à l'heure actuelle, dans ces comités. Cela fait partie du processus d'évaluation, et c'est différent d'un point à l'autre.

Vous avez ensuite demandé, sauf erreur, si nous envisagions des changements. Wayne, pourriez-vous répondre à cela?

M. W. St-John (gestionnaire, Tourisme, Bureau régional de l'Ontario, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Bien sûr.

Dans la perspective de l'entente Canada-Ontario sur le développement touristique, l'industrie a participé aux consultations débouchant sur la signature de l'entente, comme l'a très clairement indiqué M. Michener lors de sa comparution devant le Comité permanent.

De même, nous procédons à une consultation formelle tous les trimestres auprès de l'Association industrielle, tant au niveau fédéral qu'au niveau provincial. Chaque trimestre, nous leur prenons une journée pour leur donner un arrêté de situation sur chacun des sous-programmes des EDER. Nous leur demandons alors leur avis sur les changements à apporter.

En outre, on a fait valoir que l'industrie aimerait peut-être prendre une part plus active au processus. Mais on comprend très bien que cela serait très difficile dans le cas de l'Ontario. Il y a un nombre très limité de demandes, de nature et de portée très vastes. Elles sont confidentielles, et il ne serait peut-être pas sage d'ajouter un autre niveau d'approbation à un processus déjà lourd. L'industrie a jugé que les progrès semblent appropriés et que sa participation jusqu'ici est satisfaisante.

M. James: Ce n'est peut-être pas à M. St-John qu'il aurait fallu poser la question. Comme elle n'a que quelques projets, l'Ontario n'a pas donné l'impression... Ma question ne s'appliquait pas vraiment à l'Ontario. Il y a beaucoup de mécontentement, chez les députés fédéraux en tout cas, au

[Text]

The problem I was alluding to was more involved either with Newfoundland or the east, where we have smaller projects and a small percentage of the money. The largest percentage of the money has been allotted to Ontario. Maybe we should redirect the money.

Mr. Fyfe: I apologize for misleading.

What I intended to do, with your permission, was just simply have each one perhaps address the same issue fairly quickly, as Wayne did. I selected him as the first one because I looked that way. Perhaps we could move across and each one could address the same thing. That would give us the range of issues. Would that be—

Mr. James: I do not know. That might take a little too long. Maybe somewhere you have a collective view or a representative view.

Mr. Fyfe: Perhaps Newfoundland.

Mr. E. Jamieson (Tourism Development Officer, Newfoundland Regional Office, Department of Regional Industrial Expansion): In Newfoundland, before the agreement was signed, we did have consultations with the private sector. As a result of these consultations, we came up with the industry development program, which is in our agreement. There is \$1 million allocated for industry development.

We have almost weekly contact with Hospitality Newfoundland—they are just around the block from us—and ongoing consultations with the private sector through our contacts with various clients and regional tourism associations.

There is no member on the management committee from the private sector, but that is certainly something that could be looked at. It has never been raised before by the industry association. I do not see any problems with it, particularly if someone like the executive director of hospitality for Newfoundland were the member from the private sector or he had no private interests, for example.

• 1555

Mr. James: We are not getting anywhere this way. We certainly came through. You heard the submission. I know you had officials sitting here all the while. This was commonly brought up by the witnesses who came here.

Now, again, we can always get into these sessions where some say, yes, they were, and they say they were not. So if we have to go to dig out the absolute testimony, then we will have to do that.

Mr. Assistant Deputy Minister, what is your assessment of all that? Have you been thinking about it? You have heard it. Have you been able to get somewhere that way?

Mr. Fyfe: I think one of the problems that seemed to be coming through was the length of time the initial agreements

[Translation]

sujets de l'Ontario et des quelques projets qui ont été subventionnés.

Le problème que j'évoquais concernait davantage Terre-Neuve ou l'Est, où nous avons des projets plus petits et un faible pourcentage de l'argent. La plus grosse part de l'argent a été attribuée à l'Ontario. Nous devrions peut-être revoir l'allocation du financement.

M. Fyfe: Excusez-moi de vous avoir induit en erreur.

Je voulais tout simplement, avec votre permission, que chacun dise un mot du problème, comme Wayne l'a fait. Si je l'ai désigné en premier, c'est que je me trouvais à regarder de son côté. Nous pourrions peut-être demander à chacun de traiter de la question à tour de rôle. Cela nous donnerait un aperçu d'ensemble. Seriez-vous...

M. James: Je ne sais pas. Cela serait peut-être un peu trop long. Vous avez peut-être un point de vue collectif ou un point de vue représentatif, quelque part.

M. Fyfe: Terre-Neuve, peut-être.

M. E. Jamieson (agent de développement du tourisme, Bureau régional de Terre-Neuve, ministère de l'Expansion industrielle régionale): A Terre-Neuve, avant la signature de l'entente, nous avions des consultations avec le secteur privé. Ces consultations ont débouché sur le Programme de développement de l'industrie, qui fait partie de notre entente. Des crédits d'un million de dollars sont consacrés au développement de l'industrie.

Nous avons des contacts presque hebdomadaires avec *Hospitality Newfoundland*—qui sont à une rue de chez nous—et des consultations permanentes avec le secteur privé par le biais de nos contacts avec divers clients et associations touristiques régionales.

Le secteur privé n'a pas de représentant au sein du comité de gestion, mais c'est une chose que nous pourrions certainement examiner. L'association industrielle n'en a jamais parlé. Je n'y vois aucun problème, surtout si le secteur privé était représenté par quelqu'un comme le directeur général de *Hospitality Newfoundland* ou par quelqu'un n'ayant aucun intérêt privé, par exemple.

M. James: Cela ne nous mène nulle part. Nous nous sommes certainement fait comprendre. Vous avez entendu l'exposé. Vos collaborateurs étaient ici pendant tout ce temps. Les témoins qui ont comparu ont soulevé le problème plus d'une fois.

Donc, encore une fois, nous pouvons toujours nous mettre à tenir des assemblées contradictoires. Par conséquent, s'il faut aller dénicher le témoignage même, alors nous serons bien obligés de le faire.

Monsieur le sous-ministre adjoint, que pensez-vous de tout cela? Y avez-vous songé? Vous avez entendu. Cela vous a-t-il avancé à quelque chose?

M. Fyfe: L'un des problèmes qui est ressorti concernait la durée nécessaire pour rédiger de façon définitive et promulguer

[*Texte*]

required to be written finally and promulgated, and then the amount of information required or available shortly thereafter for applicants.

Mr. James: That was another one. Of course there was the involvement of the private sector or the private sector's representations through associations. It seemed they were indicating to us that maybe there was not as good an understanding of the industry as there should be, in many cases, from the people from the bureaucracy, both provincial and federal. But if you are discounting that, just say fine, you are, and we will carry on to the next one.

Mr. Fyfe: No, I do not think it is a question of discounting the comment. There is another factor. At the same time as the process of negotiating subsidiary agreements was taking place, that was at the time that then Minister McMillan was actively becoming engaged in an extensive consultation process across the country with the industry; officials, both federal and provincial, and provincial Ministers were involved in that. It is our understanding, from discussions with our own officials... and as you have heard, there was some discussion that took place with the industry... perhaps it is a question of the amount of discussion, or the final agreement... because you discuss or consult with someone, there are occasions when, if it does not result in what you wanted, you consider that the consultation was not adequate.

I am not sure additional consultation would have changed the pieces, if that in fact is the issue. I think we feel a reasonable effort was made to get industry participation, and the judgment of the officials involved in the process, both provincial and federal, is that they are in close contact with the industry now on individual projects. It may simply be a question of a different perception of how much involvement should be there.

Mr. James: How much do you think should be there?

Mr. Fyfe: I must say that given the way they were formulated and the way they are currently proceeding, I believe the amount of consultation required to put them in place and the amount of information people need to make the judgments is adequate at this moment. Given that there may be individual cases where it is not adequate, I am not sure how much more consultation could take place, either in design of instruments or on specific projects, unless they are directly interested in the projects themselves.

Mr. James: The next one was what appeared to be, again, I guess... well, it was indicated to us... I read "Nova Scotia". It says the second concern is that the time for processing applications is unduly long and unsatisfactory. For example, a particular project of a consortium of Halifax partners received approval too late for the proposed program to be carried out. Official notification of approval was received three months after the proposal was submitted to DRIE. Then we have a very high apparent rate of rejection of applications.

Going back to your first point, it seems to me if there were industry input, you might get away from this high rate of application rejection. Anyway, you might talk to this one. This is one example of one area.

[*Traduction*]

les ententes initiales, ainsi que la quantité d'informations requises ou disponibles peu après pour le requérant.

M. James: C'était un autre grief. Bien sûr, il y avait la participation du secteur privé ou la représentation du secteur privé par le biais des associations. On nous a donné l'impression de vouloir nous dire que l'industrie n'était pas aussi bien comprise qu'elle aurait dû l'être, dans bien des cas, par la bureaucratie, tant provinciale que fédérale. Mais si vous n'êtes pas d'accord là-dessus, dites-le et nous passerons à autre chose.

M. Fyfe: Non, ce n'est pas une question d'être d'accord ou pas. Il y a un autre facteur. Pendant la négociation des ententes auxiliaires, c'est-à-dire au moment où le ministre MacMillan se livrait activement à des consultations poussées avec l'industrie dans tout le pays, des fonctionnaires, tant fédéraux que provinciaux et des ministres provinciaux y étaient mêlés. Il ressort des entretiens que nous avons eues avec nos fonctionnaires... et, comme on vous l'a dit, il y a eu des discussions avec l'industrie... c'est peut-être une question de degré, ou d'ententes finales... car lorsqu'on consulte quelqu'un, il arrive qu'on considère que la consultation n'ait pas été suffisante, surtout si l'on n'a pas obtenu ce qu'on voulait.

Je ne sais pas si d'autres consultations auraient pu changer le tableau, si telle est, en réalité, la question. Nous avons le sentiment d'avoir fait un effort raisonnable pour obtenir la participation de l'industrie, et de l'avis des fonctionnaires en cause, tant au provincial qu'au fédéral, les projets individuels font désormais l'objet de consultations étroites avec l'industrie. C'est peut-être seulement une question de différence de perception sur le degré de participation souhaitable.

M. James: Jusqu'où faut-il aller, selon vous?

M. Fyfe: Compte tenu de leur formulation et de la façon de procéder actuellement, j'estime que la consultation requise pour les mettre en oeuvre et la quantité d'informations nécessaires pour éclairer les jugements sont suffisantes pour l'instant. Vu qu'il y a peut-être des cas individuels où cela ne suffit pas, je ne sais trop jusqu'où il faut encore pousser la consultation, que ce soit sur la conception des instruments ou sur des projets particuliers, à moins qu'ils ne soient directement intéressés aux projets même.

M. James: Le suivant, semble-t-il, était encore une fois, je suppose... Eh bien, on nous a dit... je lis «Nouvelle Écosse». Le deuxième motif de grief est que le traitement des demandes prend trop de temps. Par exemple, l'approbation d'un projet particulier d'un consortium de partenaires d'Halifax est arrivé trop tard pour le lancement du programme proposé. L'avis officiel d'approbation est arrivé trois mois après la présentation de la proposition au MEIR. En outre, le taux de rejet des demandes semble très élevé.

Pour revenir à votre premier point, il me semble qu'avec la participation de l'industrie vous pourriez éviter ce taux élevé de rejets de demande. En tout cas, vous pourriez peut-être nous en dire un mot. C'est un exemple d'un secteur.

[Text]

Mr. Fyfe: I will turn that over to Bob Boutillier. He is from Nova Scotia himself. He could talk, perhaps, about the rate of rejection and the processing time. I know it is an issue they have been addressing themselves.

• 1600

Mr. Bob P. Boutillier (Director of Operations, Nova Scotia Regional Office, Department of Regional Industrial Expansion): The rejection rate is a little deceptive as interpreted by the Tourism Industry Association of Nova Scotia. If they were talking about the rate of offers, or accepted number of offers, that would be a very positive thing. They are taking rejections and what we tend to call "withdrawals" in the same light. Withdrawals amounted to about 45% of the applications received and there were cases where the department temporarily closed the file for lack of information, hoping those projects would be honed up, would come back, and would result eventually in offers.

About 35% were actual rejections, a goodly number of those on a statutory basis, a few on a discretionary basis. In fact, some of the withdrawals have already come back. They were cases that really were submitted prematurely on the leading end of a program. We are finding that the rate is beginning to fall a bit, as people now are beginning to put in a more complete proposal to us.

Insofar as the turn-around time is concerned, we launched on February 28 a year ago. Within the first six months we took on board 150 applications, with a very small and totally untrained staff, who were struggling to counsel applicants on the type of applications we could assist with, trying to cope with the evaluation of them and get the job done in a relatively quick time... training that staff. By early fall we realized we were then in a position to begin to speed up the process a bit. We did, and we cut in half between last fall and the end of this February past the turn-around time, so that our average turn-around time today is approximately 33 working days on a case.

Mr. Langdon: Mr. Chairman, I would first like, of course, to welcome the DRIE officials who are here today. I think the testimony we have heard on this committee has in many cases reinforced experiences we have had in our own constituencies. We have seen, for instance, in my constituency of Essex—Windsor in southern Ontario, that one has reached a situation very fast where the message that was being given to prospective applicants was that already a great many applications had gone in, and it was therefore unlikely you were going to be able to get help. Secondly, we have seen, of course, the same problems with delay and with, I suppose, a certain lack of communication that project applicants have felt. I am pleased to hear you have managed to cut the turn-around time down to 33 days. But I guess I still have a number of questions I would like to raise.

My first is to explore with you, especially in the context of Ontario—I will be a bit parochial here—why it is felt to be necessary to have two decision-stream paths for two projects. Would it not be possible, for instance, to establish a very clear-

[Translation]

M. Fyfe: Je laisserai Bob Boutillier répondre. Il vient lui-même de la Nouvelle-Écosse. Il pourrait parler, peut-être, du taux de rejet et du temps de traitement. C'est un problème qu'ils ont eux-mêmes étudié.

M. Bob P. Boutillier (directeur des opérations, Bureau régional de la Nouvelle-Écosse, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Le taux de rejet est un peu décevant, aux yeux de l'Association de l'industrie touristique de la Nouvelle-Écosse. Si l'on parlait du taux d'offres, ou du nombre accepté d'offres, cela serait très positif. On parle de rejets, et nous avons tendance à dire «retraits» dans la même optique. Les retraits ont représenté environ 45 p. 100 des demandes reçues, et il est arrivé que le ministère ferme temporairement un dossier incomplet, dans l'espoir que les projets seraient améliorés avant d'être présentés de nouveau et peut-être de donner lieu à des offres.

Il y a eu environ 35 p. 100 de véritables rejets, dont un bon nombre pour des raisons et quelques-uns par décision arbitraire. De fait, certaines demandes retirées sont déjà revenues. Il s'agissait de demandes qui avaient été présentées prématurément au début d'un programme. Nous constatons que le taux commence à diminuer un peu, et que les gens commencent à nous faire des propositions plus complètes.

Quant aux délais, nous avons commencé le 28 février, il y a un an. Au cours des six premiers mois, nous avons reçu 150 demandes, alors que nous n'avions qu'un personnel très restreint et sans aucune formation, qui faisait des pieds et des mains pour expliquer aux requérants le genre de demandes pour lesquelles nous pourrions leur rendre service, et qui tâchait de les évaluer et de faire son travail relativement vite... Il a fallu former ce personnel. Au début de l'automne, nous avons compris que nous étions désormais en mesure d'accélérer un peu le processus. C'est ce que nous avons fait, et nous avons réduit de moitié le délai entre l'automne dernier et la fin de février de cette année; notre délai moyen est désormais d'environ 33 jours ouvrables par dossier.

M. Langdon: Monsieur le président, j'aimerais tout d'abord, naturellement, souhaiter la bienvenue aux fonctionnaires du MEIR qui sont ici aujourd'hui. Les témoignages que notre Comité a entendus sont venus bien souvent confirmer les expériences que nous avons eues dans nos circonscriptions. Nous avons vu, par exemple, dans ma circonscription d'Essex-Windsor du sud de l'Ontario, que l'on en est très vite venu au point où l'on a fait comprendre aux éventuels requérants que l'on avait déjà reçu un très grand nombre de demandes, si bien qu'il était peu probable que l'on puisse les aider. En second lieu, nous avons vu, naturellement, les mêmes problèmes de retard et un certain manque de communication qu'ont perçus les requérants. Je suis heureux de vous entendre dire que vous avez ramené le délai de traitement à 33 jours. Mais j'ai encore plusieurs questions à soulever.

D'abord, je voudrais explorer avec vous, surtout dans le contexte de l'Ontario—il faut bien prêcher pour sa paroisse—les raisons pour lesquelles on juge nécessaire d'avoir deux processus de décision pour deux projets. Ne pourrait-on pas,

[Texte]

cut mechanism for making decisions by agreement between federal and provincial authorities and to see that put into effect with the resulting speed one would expect in applications?

• 1605

Mr. Fyfe: If I could take that as very specific and address it—in fact, Wayne would be the one to talk about this—it has been a model approach that has been considered in a number of areas, and Ontario, in fact, has taken some steps towards that. Perhaps the specific answer in terms of can we handle that, Wayne will address that.

Mr. St-John: Mr. Langdon, that is a very appropriate question to ask, as well. The need for the parallel paths, certainly in the Ontario instance, is because of the large number of dollars we are dealing with, and the approval level exceeds the authority level that is delegated at the regional level for the regional executive director, therefore it is necessary to adopt the departmental approval process in order to get federal approval. Similarly provincial. Because of the large amount of dollars it requires Cabinet committee approval as well.

But I would like to suggest that is really not where the delay exists. It is onerous certainly to go through those steps. But you have put your finger on an area we are currently looking at. The problem has been in part, once we did receive approval through the senior levels, if you will, of authority, with contracting, trying to get federal and provincial governments to agree to the same terms and conditions of the contract to negotiate either singularly or jointly with the applicant a suitable contract that can be exercised. What we are proposing to look at is to exercise an option that exists in the Ontario agreement, and that is for unilateral delivery of the actual funds, but joint planning in the agreement. So therefore, I would suggest that your observation is very correct.

Mr. Langdon: I would be very pleased if that approach were taken. It would I think make things much easier for our area which tends to be, because of the very large American market we are trying to reach from a six-county particular focus of tourist activity, a centre where we hope tourism is going to rank eventually with—we may not manage to make it quite as strong as the auto industry, but we certainly hope it will rank up there as one of our powerful money-earners.

I guess a second question I would ask, if I could, is when the IRDP program itself was... I should be careful, I get mad at people when they refer to the NDP party. It is the same thing with the IRDP program, I suspect. But when the changes took place with respect to that program which cut tourism projects out of it, we were assured by Minister Sinclair Stevens, at that point, that this was not going to lead to any reduction of support for small-scale, locally-based tourist projects. Let me ask you frankly if on the basis of your experience, since that change in IRDP, you feel you are as capable of responding now to small-scale tourist projects in Ontario as you were under the IRDP framework.

Mr. St-John: In answer to that question, no, we are not.

[Traduction]

par exemple, établir un mécanisme très bien défini pour prendre les décisions d'un commun accord entre les autorités fédérales et provinciales et mettre ce mécanisme en vigueur pour accélérer les demandes comme on le souhaiterait?

M. Fyfe: Pour prendre ce cas très précis—de fait, c'est Wayne qui devrait en parler—disons que le modèle a été envisagé dans diverses régions, l'Ontario ayant même fait quelques pas dans cette direction. Je devrais peut-être laisser Wayne traiter spécifiquement de la question de savoir si cela est possible.

M. St-John: Monsieur Langdon, votre question est aussi très légitime. Si nous avons besoin de voies parallèles, en Ontario en tout cas, c'est en raison des sommes considérables en cause, et parce que le niveau d'approbation dépasse le niveau de pouvoir délégué au directeur régional, si bien qu'il faut adopter le processus d'approbation ministérielle pour obtenir l'approbation fédérale. La même chose pour la province. A cause de l'ampleur des sommes, il faut également l'approbation d'un comité du Cabinet.

Mais je dirai que ce n'est pas cela qui retarde les choses. Toutes ces étapes, bien sûr, sont onéreuses à franchir. Mais vous avez mis le doigt sur un secteur qui a déjà retenu notre attention. Le problème est, en partie, le suivant. Une fois que les niveaux supérieurs d'autorité, si vous voulez, ont approuvé les contrats, il est difficile d'amener les gouvernements fédéral et provincial à se mettre d'accord sur les conditions d'un contrat à négocier, soit individuellement, soit conjointement avec le requérant. Nous songeons à examiner la possibilité d'exercer une option qui existe dans l'entente de l'Ontario, soit l'octroi unilatéral des fonds mêmes, mais sous réserve d'une planification mixte dans l'entente. Par conséquent, je dirais que votre observation est très pertinente.

M. Langdon: Je serais très heureux que l'on procède ainsi. Cela faciliterait considérablement les choses dans notre région, qui, en raison de l'immense marché touristique américain que courtisent nos six comtés, se voudrait un centre où, nous l'espérons, le tourisme finira par se classer au rang de... nous ne réussirons peut-être pas à lui donner la vigueur de l'industrie automobile, mais nous espérons en tout cas qu'il trouvera sa place parmi les activités les plus rentables.

En second lieu, si vous le permettez, je demanderai quand le programme PDIR lui-même a été... Je devrais faire attention, je suis furieux contre les gens lorsqu'ils parlent du Parti NPD. Je soupçonne que c'était la même chose avec le programme PDIR. Mais lorsque ce programme a subi des changements qui en éliminaient les projets touristiques, le ministre Sinclair Stevens nous a donné l'assurance que cela n'allait pas entraîner de réduction de l'aide pour les petits projets touristiques locaux. Je vous demande franchement si, d'après votre expérience, depuis ce changement au PDIR, vous avez l'impression d'être aussi capables de réagir maintenant aux petits projets touristiques en Ontario que vous l'étiez dans le cadre du PDIR.

M. St-John: Pour répondre à cette question, non, nous ne le sommes pas.

[Text]

Mr. Langdon: Why?

Mr. St-John: We are not capable of responding at all, because we have a \$ 1 million threshold. And the reason we have a \$1 million threshold is really a rationalization of federal programming with provincial programming. The province operates three very well-recognized assistance programs to the tourism industry with dollar amounts available up to \$1 million. Anything over \$1 million is steered towards the Canada-Ontario agreement. We felt it would be redundant and perhaps even confusing if we introduced a competitive program with the provincial programs available.

• 1610

Mr. Langdon: Though in fact prior to that people had had more choice in programs. They could try to persuade a bureaucratic structure that their project was going to be a commercial success.

Mr. St-John: Tourism in terms of IRDP never worked in Ontario. I cannot speak for the nation as a whole, but it certainly did not work in terms of tourism, for a variety of reasons.

Mr. Langdon: Why did it not work? What do you mean when you say that?

Mr. St-John: It was never successful in providing assistance to any large number of tourism enterprises in the province of Ontario. IRDP, largely targeted at manufacturing and processing industries, managed by a board that certainly had that perspective or mind-set in terms of looking at applications, found a great deal of difficulty in the instance of Ontario in appreciating and understanding the differences that are more typical of the tourism industry.

Mr. Langdon: We in our constituency have a town, Amherstburg, which has great hopes for itself as a historic town; perhaps a historic national park town at some stage. As part of this strategy, they are developing a variety of different attractions that are not in themselves necessarily going to be commercially viable; suggestions such as the reconstruction of one of the first ships built in the Great Lakes, the *Detroit*—ironically so called, because at that stage Detroit was part of Canada.

Do you have a broader tourist strategy that would help to respond to places like Amherstburg? Secondly, do you see prospects that specifically projects of that kind, which are partly commercial, partly municipal, straddling the line, in a sense . . . would projects like that have possibilities of obtaining funds through the ERDA system?

Mr. St-John: Broadly speaking, under the ERDA system they certainly could be considered for assistance as an eligible application. About the Canada-Ontario agreement, they specifically are ruled out of being considered, largely as a result of consultation with the private sector. The private sector asked us to restrict, given the limited amount of money available in the Canada-Ontario agreement, the amount of assistance, or the eligibility, if you will, to private-sector-driven applications.

[Translation]

M. Langdon: Pourquoi?

M. St-John: Il nous est impossible de Réagir, car nous avons un seuil d'un million de dollars. Ce seuil est le fruit d'une rationalisation des programmes fédéraux avec les programmes provinciaux. La province a trois programmes d'aide très bien reconnus à l'intention de l'industrie touristique et elle offre jusqu'à un million de dollars de subventions. Tout ce qui dépasse un million de dollars relève de l'entente Canada-Ontario. Nous avons pensé que se serait une source de répétition et de confusion que d'instituer un programme faisant concurrence aux programmes provinciaux disponibles.

M. Langdon: Mais en réalité, avant cela, les gens avaient un plus grand choix de programmes. Ils pouvaient tenter de persuader l'appareil bureaucratique que leurs projets allaient être un succès commercial.

M. St-John: Le PDIR n'a jamais bien servi le tourisme en Ontario. Je ne peux parler pour l'ensemble du pays, mais il est évident que cela n'a rien donné au tourisme, pour diverses raisons.

M. Langdon: Pourquoi donc? Qu'entendez-vous par là?

M. St-John: Il n'a jamais réussi à aider un grand nombre d'entreprises touristiques en Ontario. Le PDIR, qui s'adresse essentiellement au secteur de la fabrication et de la transformation, sous l'égide d'un conseil qui étudiait les demandes dans cette perspective ou dans cet état d'esprit, a eu beaucoup de difficulté en Ontario à apprécier et à comprendre les différences qui sont plus typiques de l'industrie touristique.

M. Langdon: Nous avons dans notre circonscription une ville, Amherstburg, qui entretient le grand espoir de devenir ville historique, peut-être d'avoir un parc national historique à un moment donné. Dans le cadre de sa stratégie, elle se donne diverses attractions, qui ne seront pas nécessairement rentables par elles-mêmes. Elle étudie des suggestions comme la reconstruction de l'un des premiers navires construits dans les Grands lacs, le *Detroit*—ainsi baptisé, ironie du sort, parce que Detroit faisait alors partie du Canada.

Avez-vous une stratégie touristique plus vaste susceptible de répondre aux besoins d'endroits comme Amherstburg? En second lieu, voyez-vous des possibilités pour des projets particuliers de cette nature, en partie commerciaux et en partie municipaux, entre les deux, en quelque sorte . . . des projets comme celui-là auraient-ils des chances d'obtenir des fonds par le biais des EDER?

M. St-John: Généralement parlant, en vertu des EDER, leur demande d'aide serait certainement recevable. Mais en ce qui concerne l'entente Canada-Ontario, il ne saurait en être question, surtout en raison des consultations avec le secteur privé. Le secteur privé nous a demandé de réserver l'aide aux seules demandes émanant du secteur privé, compte tenu des crédits limités disponibles dans le cadre de l'entente Canada-Ontario.

[Texte]

To date, given the \$44 million agreement, we are approximately 86% committed, and we have not entertained public projects. We feel bureaucratically, I think, both federally and provincially, there is certainly opportunity in looking at public travel generators, particularly as they address areas that are in need of more of an inducement or more of an incentive and a type of offset of travel generator put in place to provide the critical mass to bring more travellers to that area.

• 1615

Mr. Brisco: Mr. Chairman, I think it should be noted that the committee, when it has completed today's session, is mandated to study a summary of all testimony, to consider that testimony, to compile a report and table that report in the House.

That decision was not taken lightly, but rather taken in the context of the concerns that have been raised before the committee, and I am sure you can understand that. I have reviewed the report, or your remarks that have been tabled, and note that you make reference to the federal management committees. In terms of the process of an application, where you are dealing with provincial counterparts, do you have examples? I do not expect you to cite specific examples. Are delays built in by the frustrating delays of your provincial counterparts? The gentleman from Nova Scotia, Mr. Boutilier, made reference to a 33-work day turnaround. What gets turned around? Has the application been processed by your federal-provincial management team and a decision made, or am I misreading that?

Mr. Boutilier: You are correct, sir, with one explanation. That refers to the time from application received to decision rendered to the applicant—

Mr. Brisco: In a letter of application?

Mr. Boutilier: Yes, there is a letter of offer issued. But that is active days—

Mr. Brisco: Yes.

Mr. Boutilier:—days in which we had full information to complete the case.

Mr. Brisco: Oh.

Mr. Boutilier: There may have been another 20 days, it is possible, or more. Under the present system, that is unlikely to be the case. If an application comes in now, we immediately register it so that we capture it in the system, assign it. This all happens within a day, in a very small office, in a small province, and that officer's first responsibility is to determine eligibility and sufficiency of information.

If there are modest missing pieces, he will immediately communicate and ask for them, and hold for a day or two to get them. If it is considerable, then it is going to obviously take the applicant a week or more to get it. We will document the request for information in writing, send it to the applicant, and simultaneously advise that the clock literally has stopped

[Traduction]

Jusqu'ici, les 44 millions de dollars prévus à l'entente sont engagés à environ 86 p. 100, et nous n'avons pas subventionné de projets publics. La bureaucratie fédérale et provinciale est d'avis qu'il y a certainement lieu d'examiner les demandes des pôles d'attraction touristique publics, surtout qu'ils visent des secteurs qui ont besoin d'être mieux stimulés ou mieux encouragés et qui ont besoin d'un générateur touristique quelconque pour assurer la masse critique afin d'y amener plus d'un voyageur.

M. Brisco: Monsieur le président, il faut peut-être rappeler que le Comité doit, de par son mandat, après la séance d'aujourd'hui, étudier un sommaire de tous les témoignages, rédiger un rapport et déposer ce rapport à la Chambre.

Cette décision ne s'est pas prise à la légère, mais bien dans le contexte des craintes soulevées devant le Comité, ce que vous comprenez bien, j'en suis sûr. Ayant examiné le compte rendu, ou vos remarques qui ont été déposées, je note que vous parlez des comités de gestion fédéraux. Dans le traitement d'une demande, dans quel cas avez-vous affaire à vos homologues provinciaux? Avez-vous des exemples? Je ne vous demande pas de citer des cas concrets. Y a-t-il des retards attribuables aux retards frustrants de vos homologues provinciaux? Ce monsieur de la Nouvelle-Écosse, M. Boutilier, a parlé d'un délai de 33 jours ouvrables. Un délai pour quoi? La demande a-t-elle été traitée par votre équipe de gestion fédérale provinciale, et une décision prise, ou est-ce que je me trompe?

M. Boutilier: Vous avez raison, monsieur, mais il faut ajouter une précision. Il s'agit de la durée entre la réception de la demande et la communication de la décision au requérant...

M. Brisco: Dans une lettre de demande?

M. Boutilier: Oui, nous envoyons une lettre d'offre. Mais nous parlons de jours actifs...

M. Brisco: Oui.

M. Boutilier:... de jours pendant lesquels nous avons tous les renseignements requis par le cas.

M. Brisco: Oh!

M. Boutilier: Il a pu y avoir encore 20 jours, c'est possible, même plus. Dans le système actuel, cela arrive rarement. Si nous recevons une demande maintenant, nous l'enregistrons immédiatement, de manière à l'entrer dans le système, à l'attribuer. Tout cela se fait en moins d'une journée, dans un très petit bureau, dans une petite province; la première responsabilité de l'agent consiste à déterminer si la demande est recevable ou non et si les renseignements sont suffisants.

S'il manque quelques petits éléments, il communique immédiatement avec le requérant pour obtenir les précisions, et il retient la demande pendant un jour ou deux en attendant de les recevoir. Si les pièces manquantes sont nombreuses, le requérant aura, naturellement, besoin d'une semaine ou plus pour les réunir. Nous mettons la demande d'information par

[Text]

ticking. We will not be able to further process that application until his information is received.

Mr. Brisco: Okay.

Mr. Boutilier: And as soon as it is in, then it starts again. That is the 33 days I am talking about.

Mr. Brisco: I will come back to my question then. Perhaps Mr. Bouchard would like to respond, both in the context of this 33-day process—I grant you that British Columbia is a much larger province than Nova Scotia.

Is it your experience that your provincial counterparts implement delays?

Mr. Kenneth Bouchard (Tourism Development officer, British Columbia Regional Office, Department of Regional Industrial Expansion): We have the same problem in B.C. regarding the completeness of the information. In many cases, where we have had some major delays, as have been identified in previous committee sessions, it has been a problem. We have not stopped the clock and the file has been left open, awaiting adequate information from the applicant.

In some of the cases, where we have had major delays . . . we have been involved with some of these delays. They have not been totally provincially caused. In some cases, the applicant has not, as part of his business plan, provided sufficient marketing data, a marketing plan.

Mr. Brisco: Could I interrupt you there, if I may, if you do not mind, Mr. Chairman?

On Page 7 of the remarks, the concluding paragraph:

Officials also recognize that the management of the sub-agreements is a complex process. For example, most applications for funding do not initially contain enough information for an adequate evaluation. This causes delays in the processing of the application.

• 1620

I am sure everybody can understand that the initial application would not contain all the information you seek.

Correct me if I am wrong, but it is my understanding that if I apply in a preliminary way for funding under DRIE for, let us say, the industrial subagreement, I phone them or I write them, and they send me a preliminary application. That preliminary application tells them whether I have something that is likely to fly or whether I am just a fly-by-night. It does not contain in-depth detailed information. Then, if their evaluation is that the preliminary application, which does not take any time to fill out, is a positive one, they send an application for detailed information. Now, you say here:

[Translation]

écrit, l'envoyons au requérant, et lui faisons savoir en même temps que l'horloge s'arrête dès lors. Nous ne pourrions reprendre le traitement de la demande avant d'avoir reçu ses renseignements.

M. Brisco: Très bien.

M. Boutilier: Dès que nous les recevons, l'horloge repart. Voilà les 33 jours dont je parle.

M. Brisco: Je vais revenir à ma question, donc. Peut-être que M. Bouchard aimerait répondre, tant dans le contexte des 33 jours de ce processus—je vous accorde que la Colombie-Britannique est une province bien plus grande que la Nouvelle-Écosse.

Avez-vous déjà constaté que vos homologues provinciaux imposent des retards?

M. Kenneth Bouchard (agent de développement du tourisme, Bureau régional de la Colombie-Britannique, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Nous avons le même problème en Colombie-Britannique pour ce qui est des éléments manquants. Dans bien des cas, lorsque nous avons connu certains grands retards, comme on en a fait état lors de vos séances précédentes, cela a posé un problème. Nous n'avons pas arrêté l'horloge, et le dossier est resté ouvert, en attendant la réception de renseignements suffisants de la part du requérant.

Dans certains cas, lorsque nous avons eu de longs retards—nous avons été pris avec certains de ces retards. Ils ne sont pas toujours entièrement imputables à la province. Dans certains cas, le requérant n'a pas fourni de données de commercialisation suffisantes, de plans de commercialisation, avec son plan d'entreprise.

M. Brisco: Puis-je vous arrêter là, si vous n'y voyez pas d'inconvénient, monsieur le président?

À la page 7 des remarques, le dernier paragraphe:

Les fonctionnaires reconnaissent aussi que la gestion des ententes auxiliaires est un processus complexe. Ainsi, la plupart des demandes de fonds ne renferment pas au départ suffisamment d'informations pour se prêter à une évaluation convenable. Cela entraîne des retards de traitement de la demande.

Tout le monde comprend sans doute que la demande initiale ne renferme pas toujours tous les renseignements dont vous avez besoin.

Corrigez-moi si je me trompe, mais pour faire une demande préliminaire de financement au MEIR dans le cadre, mettons, de l'entente auxiliaire industrielle, je dois lui téléphoner ou lui écrire pour me faire envoyer un formulaire de demande préliminaire. Cela leur dit tout de suite si je suis sérieux ou si je suis un amateur. Ma demande ne renferme pas d'information détaillée. Ensuite, si l'évaluation de la demande préliminaire, qui se remplit en un rien de temps, est positive, on m'envoie une demande d'information détaillée. Or, vous dites ici:

[Texte]

This causes delays in the processing of the application. It is for that reason we stress a pre-counselling session with the project officers.

Where does this pre-counselling come in? Would it not be appropriate that the pre-counselling come in after I have filed my initial application and I have the big one back? Is that where the pre-counselling comes in: when I get the big one?

Mr. Fyfe: I will give it back to Ken to speak specifically to B.C. But on the first point, I think you have raised a very germane issue here. It is a question of when an application starts being counted as an application. Clearly, there is always going to be some grey area in terms of how complete it is or not.

But the point, if I take it correctly, is whether we do a preliminary evaluation to assess if we should continue before involving anyone in a great deal of work; and following that preliminary assessment, is there then a session, in B.C. particularly, but also in the other areas... and I think we might have some variety from province to province. This may be a process issue we should examine.

Mr. K. Bouchard: On B.C., I will deal with the International Market Development Program of our agreement, which is the program of the agreement we are responsible for, and give you a brief run-through of the procedure.

The guidelines are sent out upon request. A preliminary application, a one-page summary or outline of the concept, is provided to us. Within approximately a week the applicant gets a letter back stating: yes, you are eligible, as far as we can tell from your preliminary information; attached is a detailed application; please complete; if you need additional information or additional help, please get in touch. If the application is not eligible, we state quite clearly in our reply letter why it is not; and in most cases we do recommend to the applicant other sources of funds or other possibilities. For example, where we have several groups, associations, that have joined us or have come to us as a consortium, we suggest whom they might get in touch with. To market it adequately internationally, it takes major resources, and therefore the consortium or co-operative approach is the better approach. Where we can recommend this and where there can be better marketing abroad, we will go this route.

Getting back to the applicant receiving the detailed application, in many cases they contact us, ask us for additional information as to what we mean by certain terms within the application, and we will do some counselling. We will assist them. In fact, prior to their sending in their final application, we are finding now that in over half the cases we are encouraging them to bring in a draft, so there is not time wasted on their part, and we will discuss it at the draft stage. They then will go back, complete it, and get it in to us.

[Traduction]

Cela entraîne des retards de traitement de la demande. C'est pour cette raison que nous insistons sur l'importance d'une consultation préalable avec les agents de projet.

Où intervient cette consultation préalable? N'y aurait-il pas lieu qu'elle se situe après le dépôt de la demande initiale et avant la production des renseignements détaillés? Est-ce là qu'intervient la consultation préalable: lorsque je dois produire des renseignements détaillés?

M. Fyfe: Je vais demander à Ken de parler spécifiquement de la Colombie-Britannique. Mais le premier point que vous avez soulevé est très pertinent. Quand une demande commence-t-elle à être considérée comme une demande? Évidemment, il y aura toujours une zone grise avant que l'on sache si elle est complète ou pas.

Mais si je ne m'abuse, il s'agit de voir si nous faisons une évaluation préliminaire pour voir s'il y a lieu de poursuivre avant d'imposer une tâche onéreuse à quiconque; après cette évaluation préliminaire, s'il y a ensuite une séance, en Colombie-Britannique en particulier mais aussi dans les autres régions... et je pense que cela peut varier d'une province à l'autre. C'est peut-être un problème que nous devrions examiner.

M. K. Bouchard: Pour ce qui est de la Colombie-Britannique, je traiterai du Programme de développement des marchés internationaux dans le cadre de notre entente, soit celui dont nous sommes responsables, pour vous donner un bref aperçu de la procédure.

Les directives sont envoyées sur demande. Une demande préliminaire, un sommaire d'une page ou une description du concept, nous est remis. Dans la semaine qui suit ou à peu près, le requérant reçoit une lettre lui disant: oui, vous êtes admissible, dans la mesure où vos renseignements préliminaires nous permettent d'en juger; ci-joint une demande détaillée; prière de la remplir; si vous avez besoin de renseignements ou d'aide supplémentaires, n'hésitez pas à communiquer avec nous. Si la demande n'est pas recevable, nous expliquons clairement pourquoi dans notre réponse; dans la plupart des cas, nous indiquons au requérant d'autres sources de financement ou d'autres possibilités. Par exemple, lorsque plusieurs groupes et associations forment un consortium et viennent nous voir, nous leur disons à qui ils pourraient s'adresser. Pour faire une bonne commercialisation au niveau international, il faut de grandes ressources, si bien que l'approche du consortium ou de la coopérative est préférable. Lorsque nous pouvons la recommander et lorsqu'il y a un moyen d'améliorer la commercialisation à l'étranger, c'est la voie que nous choisissons.

Mais revenons au requérant qui reçoit la demande détaillée. Dans bien des cas, il prend contact avec nous, nous demande des précisions sur ce que nous entendons par certains termes dans la demande, et nous lui donnons certains conseils. Nous l'aidons. De fait, avant de recevoir la demande finale, il arrive, dans la moitié des cas, que nous invitons le requérant à nous apporter un projet, pour ne pas lui faire perdre de temps, que nous pourrions discuter au stade du projet. Ensuite, il retourne chez lui, remplit sa demande et nous la renvoie.

[Text]

We are now finding that because of two things... one, having streamlined and made a lot more user-friendly our application form, we have been able to cut the detailed application process time from approximately 6 to 8 weeks—from the time we have received the detailed application—down to 3 to 5 weeks, maximum.

• 1625

Mr. Brisco: Before what?

Mr. K. Bouchard: Pardon?

Mr. Brisco: From the time you receive the detailed application, some three to five weeks later, what has happened in that time?

Mr. K. Bouchard: We have analysed it. We got back to them if we needed additional information. We have consulted with the two ministries that are partners of the agreement with us. We presented it to the management committee and received a response or a decision from the management committee.

Mr. Brisco: I am sure, Mr. Bouchard, that you are aware that I have expressed concerns about this problem in the past, particularly with reference to two projects in my constituency that took over a year. One project was funded and one was not.

In dealing with that element, where you are looking at destination points and you are contemplating funding for hotels and things of that nature, is it a requirement—maybe this is an unfair question. You may not have a precise handle on it, but I would like your perception at least. Is it a requirement for hotels, or motor hotels, or whatever, to have advanced organization booking for three years as a part of an agreement? In other words, I own a hotel, I want to upgrade the hotel, and one of the requirements is that I can demonstrate that the Rotary Club eats there every Tuesday night and the Ladies Aid Society meets there every Saturday afternoon.

Mr. K. Bouchard: No, that—

Mr. Brisco: I have got conventions booked for the next three years.

Mr. Fyfe: Perhaps I could answer that more generally, rather than specifically addressing it to B.C. In the part of the market submission that justifies the amount of money required, perhaps there could be a level of detail to demonstrate that in fact there is a market for this product, however upgraded, appropriate to amortize the capital costs that might go into it. One might suggest that, if they had that level of detail and could justify it, it would be an excellent way of doing.

If you could not demonstrate a market for the product, it would be more difficult to argue the case for the investment. The precision that you are indicating, in terms of the requirement, I think is not the necessity. It is more a general question: Can we do an adequate market analysis over the three- or four- or five-year period?

[Translation]

Nous constatons maintenant que deux choses... D'abord, parce que nous avons rationalisé notre formule de demande pour la simplifier considérablement, nous avons pu réduire de quelque six à huit semaines le délai de traitement de la demande détaillée—depuis la réception de la demande détaillée—et arrivons à le faire en trois à cinq semaines, au maximum.

M. Brisco: Avant quoi?

M. K. Bouchard: Pardon?

M. Brisco: Lorsque vous recevez la demande détaillée, que se passe-t-il dans les trois à cinq semaines suivantes?

M. K. Bouchard: Nous l'analysons. Nous demandons des renseignements supplémentaires si nécessaire. Nous consultons les deux ministères qui sont parties à l'entente avec nous. Nous la présentons au comité de gestion, qui nous fait part de sa décision.

M. Brisco: Vous savez sans doute, monsieur Bouchard, que je n'ai pas caché mes craintes à ce sujet dans le passé, particulièrement en ce qui concerne deux projets qui ont pris plus d'un an dans ma circonscription. Le premier était subventionné, l'autre pas.

Lorsque vous examinez les points de destination et étudiez la possibilité de financement pour des hôtels et des choses de ce genre, est-il obligatoire—ma question est peut-être injuste. Même si vous n'avez pas de réponse exacte, j'aimerais quand même connaître votre perception. L'entente prévoit-elle que les hôtels ou les motels et ainsi de suite doivent avoir trois ans de réservation d'avance pour des organismes? Autrement dit, si je veux améliorer mon hôtel, suis-je tenu de faire la preuve que le Club Rotary y dîne tous les mardis soirs, et que la Société d'aide aux femmes s'y réunit tous les samedis après-midi.

M. K. Bouchard: Non, cela...

M. Brisco: J'ai des congrès réservés pour les trois prochaines années.

M. Fyfe: Je pourrais peut-être répondre à cette question de façon plus générale, plutôt que pour la Colombie-Britannique seulement. Dans le cadre de l'exposé sur le marché qui justifie le montant requis, il pourrait peut-être y avoir un niveau de détail pour prouver qu'il y a bel et bien un marché pour ce produit—pourvu qu'il soit amélioré cependant—et que ce marché est suffisant pour permettre d'amortir l'investissement requis. Si le requérant dispose de ce niveau de détail et peut le justifier, on pourrait penser que ce serait une excellente façon de procéder.

S'il est impossible de faire la preuve d'un marché pour le produit, il est plus difficile de justifier l'investissement. A mon sens, il n'est pas nécessaire que le besoin soit aussi précis que vous dites. Ce serait plutôt une question générale: pouvons-nous faire une bonne analyse de marché sur la période de trois, quatre ou cinq ans?

[Texte]

Mr. Brisco: Mr. Chairman, in the case of one application, it was a requirement. It was a specific request, and I saw that demonstrated.

A check with two or three of your large hotels in Vancouver will tell you that there is absolutely no way they can guarantee that there is going to be a convention there in 1990, unless it has already been booked. Even that is subject to cancellation, given the whims of an organization or the welfare of an organization. There is nothing unusual in having a convention cancelled, just as it is surprising and pleasant to have one drop out of the sky that you do not anticipate. But to have that as a prerequisite seems to me to be stretching credibility.

That is why I inquired about it.

The Chairman: Mr. Brisco, you are over your time.

Mr. Brisco: Thank you, Mr. Chairman. I would like to be put down for a second round.

The Chairman: Mr. Baker.

Mr. Baker: Thank you, Mr. Chairman.

I certainly welcome the witnesses. In the brief it states that there are 12 current tourism subagreements. Was it explained when these agreements are due to expire?

Mr. Fyfe: I believe there was a document previously tabled in terms of expiry date of each of the agreements, and they do vary from time to time.

Mr. Baker: How about the Atlantic region, specifically Nova Scotia and Newfoundland?

Mr. Fyfe: Nova Scotia's expiration date is March 31, 1989, and Newfoundland is similar, March 31, 1989.

Mr. Baker: Have the amounts of these agreements, specifically Newfoundland, changed? That was obviously a five-year agreement signed in 1984. Has the total amount of the agreement versus the previous five-year agreement changed?

Mr. Fyfe: The \$21 million originally assigned in Newfoundland, I believe, has remained constant.

Mr. Baker: Has the actual makeup of the distribution of the money within that agreement changed substantially?

Mr. Fyfe: No, it has not.

• 1630

Mr. Baker: The major portion of those agreements... you were talking about hotels and motels. Is that the major portion of the agreement in Newfoundland and Nova Scotia?

Mr. Jamieson: Mr. Baker, the major program is \$8.5 million for travel generators. These are basically public-sector attractions that would be constructed to bring in the tourism markets. For example, the convention centre in St. John's is funded under that particular program.

[Traduction]

M. Brisco: Monsieur le président, pour une des demandes, c'était une exigence. C'était une demande spécifique, et j'ai vu cette démonstration.

Vérifiez auprès de deux ou trois grands hôtels de Vancouver et vous verrez bien qu'ils ne peuvent absolument pas vous garantir qu'ils auront un congrès en 1990, à moins que les réservations ne soient déjà faites. Encore que ces réservations peuvent toujours s'annuler, au gré des caprices ou pour le bien d'une organisation. L'annulation d'un congrès, cela n'a rien d'inusité, tout comme il est surprenant et agréable de se retrouver soudain avec un congrès qu'on n'avait pas prévu. Mais si vous en faites une exigence préalable, je pense que vous étirez votre crédibilité.

D'où ma question.

Le président: Monsieur Brisco, vous avez dépassé votre temps de parole.

M. Brisco: Merci, monsieur le président. J'aimerais m'inscrire pour le deuxième tour.

Le président: Monsieur Baker.

M. Baker: Merci, monsieur le président.

Bienvenue aux témoins. Vous dites dans le mémoire qu'il y a douze ententes auxiliaires sur le tourisme. A-t-on expliqué quand ces ententes doivent expirer?

M. Fyfe: Sauf erreur, on a déjà déposé un document indiquant la date d'expiration de chacune des ententes. Cela varie.

M. Baker: Pour la région de l'Atlantique, notamment la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve?

M. Fyfe: La date d'expiration en Nouvelle-Écosse est le 31 mars 1989; pour Terre-Neuve, c'est la même chose.

M. Baker: Les montants prévus à ces ententes, pour Terre-Neuve, en tout cas, ont-ils changé? Il s'agit, évidemment, d'une entente de cinq ans signée en 1984. Le montant total de l'entente a-t-il changé depuis l'entente quinquennale précédente?

M. Fyfe: Les 21 millions de dollars initialement attribués à Terre-Neuve, je crois, sont demeurés constants.

M. Baker: La distribution des sommes prévues à l'entente a-t-elle évolué de façon importante?

M. Fyfe: Non, elle n'a pas changé.

M. Baker: Ces ententes portent-elles surtout... vous parliez d'hôtels et de motels. Est-ce là l'essentiel de l'entente de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Écosse?

M. Jamieson: Monsieur Baker, le principal programme est de 8,5 millions de dollars pour les rôles d'attraction touristiques, il s'agit essentiellement d'équipement de loisirs réalisés par le secteur public pour attirer le tourisme. Par exemple, le Centre des congrès de Saint-Jean est financé en vertu de ce programme.

[Text]

Mr. Baker: Well, that is not much of a public attraction. What would the other—

Mr. Jamieson: Some of the others we have would be construction of a Viking ship for L'Anse-au-Meadow—

Mr. Baker: Oh, that is an attraction.

Mr. Jamieson:—a contribution to the fluvium being built in St. John's, The Arches Provincial Park on the Great Northern Peninsula—the geological structure there; a contribution was made to that. Another contribution was made to the Queen's Battery at Signal Hill, as another instance of the type of project that is eligible for assistance under this program.

Mr. Baker: To make up the \$8.5 million of the total of \$21 million.

Mr. Jamieson: That is correct.

Mr. Baker: What is the rest of the money?

Mr. Jamieson: There is \$7 million in the incentive program. There is \$1 million allocated towards industry organization. The marketing program is \$3.2 million. The development counselling program is \$500,000. The administration of the agreement is \$800,000.

Mr. Baker: The incentives include what; incentives for whom to do what?

Mr. Jamieson: These are incentives for the accommodation sector, attractions—these types of things—for the private sector.

Mr. Baker: So that is what the previous questioner was referring to when he was talking about assistance for motels, hotels.

Mr. Jamieson: That is correct, yes.

Mr. Baker: That has not changed over the years; it is 50:50, is it, of the total construction expansion costs? Is it 50:50 total shared with the private sector for the individual projects?

Mr. Jamieson: It varies on whatever type of project it is. For example, you, as a private operator, could come in with a proposal for an attraction and you could get up to a 60% contribution towards that.

Mr. Baker: Mr. Jamieson, you mentioned "industrial organization". What does that mean?

Mr. Jamieson: This is a \$1 million program we have to assist the industry in Newfoundland over the next five years. We make contributions towards the industry organization, towards their administration costs, for training programs; these sorts of things.

Mr. Baker: When did it change to 60% of the total cost to be given by the federal government? What year was that? Is that just under this agreement, or was that the case under the last agreement?

Mr. Jamieson: The last agreement I believe was 70:30 federal-provincial, and this one is 60:40. That was negotiated between governments.

[Translation]

M. Baker: Ma foi, comme attractions, on a vu mieux. Quelles sont les autres...

M. Jamieson: Il y a aussi la construction d'un navire viking pour L'Anse-au-Meadow...

M. Baker: Ah, c'est une attraction!

M. Jamieson:... une contribution au fluvium en voie de construction à Saint-Jean, le parc provincial d'Arches sur la péninsule Great Northern—avec sa structure géologique; nous y avons contribué. Une autre contribution est allée à la *Queen's Battery* à Signal Hill, autre exemple de projets subventionnables par ce programme.

M. Baker: Pour 8,5 millions de dollars, sur le total de 21 millions.

M. Jamieson: C'est juste.

M. Baker: Où est le reste de l'argent?

M. Jamieson: Il y a 7 millions pour le programme d'encouragement. Un million de dollars ont été affectés à l'organisation du secteur. La commercialisation absorbe 3,2 millions de dollars. Les conseils en développement représentent 500,000\$. L'administration de l'entente coûte 800,000\$.

M. Baker: Les encouragements, cela comprend quoi? Des encouragements pour qui, pour quoi?

M. Jamieson: Il y a des encouragements pour le secteur de l'hébergement, des attractions—ces genres de choses—pour le secteur privé.

M. Baker: Voilà donc ce que voulait dire celui qui m'a précédé lorsqu'il parlait d'aide aux motels, hôtels.

M. Jamieson: C'est cela, oui.

M. Baker: Cela n'a pas changé au fil des ans; c'est moitié moitié, n'est-ce pas, de l'ensemble des coûts d'expansion pour la construction? Le total est-il partagé à part égale avec le secteur privé pour les projets individuels?

M. Jamieson: Cela varie selon le genre de projet. Par exemple, en tant qu'exploitant privé, vous pourriez proposer une attraction qui pourrait vous valoir une contribution de 60 p. 100.

M. Baker: Monsieur Jamieson, vous avez mentionné l'«organisation industrielle». Qu'est-ce que cela signifie?

M. Jamieson: C'est un programme d'un million de dollars destiné à aider l'industrie terre-neuvienne pour les cinq prochaines années. Nous contribuons à l'organisation de ce secteur, à ses frais d'administration, à ses programmes de formation, ce genre de choses.

M. Baker: Pourquoi l'a-t-on changé pour que le gouvernement fédéral assume 60 p. 100 du coût total? En quelle année était-ce? Est-ce seulement depuis cette entente, ou était-ce la même chose dans l'entente précédente?

M. Jamieson: Dans l'entente précédente, sauf erreur, c'était 70 p. 100 pour le fédéral et 30 p. 100 pour la province; dans

[Texte]

Mr. Baker: The one before that was how much?

Mr. Jamieson: I think it was \$13 million.

Mr. Baker: But the cost share was 75%—

Mr. Jamieson: It was 70% federal, 30% provincial, I believe.

Mr. Baker: Before that one it was 90%.

Mr. Jamieson: Yes. I was not that involved in the tourism aspect at that time, so I am not quite sure. I could—

Mr. Baker: You were too young. You were not around then. I was.

The \$21 million total agreement: is that the federal input?

Mr. Jamieson: No, the federal input is \$12.5 million, and the provincial is \$8.5 million.

Mr. Baker: For five years?

Mr. Jamieson: For five years.

Mr. Baker: That is not very much money. Surely that has to be a reduction from former years. Mr. Fyfe says it is not, but—

Mr. Jamieson: As I say, I was not associated with tourism at that time, but I believe it was in the area of \$13 million.

Mr. Baker: I see. It is one of the very few agreements existing at present.

The actual maintenance of these structures once they are built: that is a purely provincial responsibility, is it—the structures we are talking about? You mentioned certain things. Public centre attractions were your main expenditure, \$8.5 million, and then you said *The Arches*, and then you said—

Mr. Jamieson: It depends on what the project is. For example, the Queen's Battery is Parks Canada, so they will be responsible for it. *The Arches* happens to be a provincial park, so the province would be responsible for maintenance and operation. It depends on whose project it happens to be.

Mr. Baker: Why would you be building something for national parks out of a federal-provincial agreement?

Mr. Jamieson: It is quite an eligible cost. It is a contribution we are making toward a project in a provincial park.

Mr. Baker: Federal park, you mean.

• 1635

Mr. Jamieson: Yes, and the same with the arches, it is a provincial park.

Mr. Baker: It is a provincial park?

Mr. Jamieson: Yes.

[Traduction]

celle-ci, c'est 60 p. 100 et 40 p. 100. Cela s'est négocié entre les gouvernements.

M. Baker: Mais avant, c'était combien?

M. Jamieson: Treize millions de dollars, je pense.

M. Baker: Mais le partage des frais était de 75 p. 100 . . .

M. Jamieson: C'était 70 p. 100 pour le fédéral et 30 p. 100 pour la province, sauf erreur.

M. Baker: Avant cela, c'était 90 p. 100.

M. Jamieson: Oui. Je ne m'occupais pas tellement de l'aspect touristique à l'époque; je ne suis pas tout à fait sûr. Je pourrais . . .

M. Baker: Vous étiez trop jeune. Vous n'étiez pas là. J'y étais.

L'entente totale de 21 millions de dollars: est-ce la part fédérale?

M. Jamieson: Non, la part fédérale est de 12,5 millions de dollars, et la part de la province, de 8,5 millions de dollars.

M. Baker: Pour cinq ans.

M. Jamieson: Pour cinq ans.

M. Baker: Ce n'est pas trop. Certes, il doit y avoir une réduction par rapport aux années antérieures. M. Fyfe dit que non, mais . . .

M. Jamieson: Comme je l'ai dit, je ne m'occupais pas de tourisme à l'époque, mais je crois que c'était de l'ordre de 13 millions de dollars.

M. Baker: Je vois. C'est une des très rares ententes existant à l'heure actuelle.

L'entretien même de ces ouvrages une fois construits: c'est une responsabilité purement provinciale, n'est-ce pas—les ouvrages dont nous parlons? Vous avez mentionné certaines choses. Les attractions du secteur public constituaient votre principale dépense, soit 8,5 millions de dollars, puis vous avez mentionné *The Arches*, et ensuite . . .

M. Jamieson: Cela dépend du projet. Par exemple, la *Queen's Battery* appartient à Parcs Canada, qui en assume la responsabilité. Il se trouve que *The Arches* est un parc provincial, ce qui fait que la province est responsable de l'entretien et de l'exploitation. Tout dépend de l'emplacement du projet.

M. Baker: Pourquoi construire quelque chose pour les Parcs nationaux dans le cadre d'une entente fédérale-provinciale?

M. Jamieson: C'est parfaitement justifié. Il s'agit d'un projet développé dans un parc provincial.

M. Baker: Vous voulez dire un parc fédéral.

M. Jamieson: Oui, et c'est la même chose pour *The Arches*; c'est un parc provincial.

M. Baker: Un parc provincial?

M. Jamieson: Oui.

[Text]

Mr. Baker: I see. Was that always the case, Mr. Jamieson, your putting things in . . . ?

Mr. Jamieson: I cannot speak for previous agreements, because I do not have the experience there. There is nothing to prevent it. These are perfectly eligible applications. It was agreed, in this particular agreement, that public-sector applications would be funded under this agreement.

Mr. Baker: The average amount of money that a motel operator would get, if he were expanding his business in a rural area in Newfoundland, if he applied for assistance under this agreement, would be what percentage of the total cost of the expansion? He does not qualify if he is in an urban area, does he?

Mr. Jamieson: Not in the larger urban areas, no. For example, if you are putting up cabins, it would be 50%; if it were motels or hotels, it would be 33%. It depends on what type of project you are involved in.

Mr. Baker: How does that compare to other provinces?

Mr. Jamieson: I would assume somewhere in the same area.

Mr. Baker: The same in Nova Scotia?

Mr. Fyfe: Bob.

Mr. Baker: Approximately?

Mr. Boutilier: Yes, approximately. Again, it varies very much by projects. It is hard for me to give you a clear-cut answer there.

Mr. Baker: How much is being spent in Nova Scotia? They are spending \$21 million in Newfoundland. What is the total figure in Nova Scotia?

Mr. Boutilier: The agreement in Nova Scotia is for \$14 million. It is divided into three general programs: one aimed at assisting, planning and developing the industry—that is \$1 million out of the \$14. The second program is aimed at industry development itself, which has the major share of the agreement at \$10.5 million; and the third program is aimed at market development—\$2.4 million.

Mr. Baker: This committee had some discussion before about the inadequacies of the promotion for tourism in Nova Scotia that is being done in Canada; that most of it, as I recall . . . Did you read the transcript of that meeting?

Mr. Boutilier: Yes, I did.

Mr. Baker: You did? Do you have any comment to make about it, or do you want me to get very specific?

Mr. Boutilier: I would perhaps refer to it in a more specific sense, if you wish.

Mr. Baker: What is your general view of the comments? Is there not a response? Would you have a response to the criticism that was made?

Mr. Boutilier: I assume that you are referring primarily to the presentation made by the Tourism Industry Association of Nova Scotia.

[Translation]

M. Baker: Je vois. Avez-vous toujours fait cela, monsieur Jamieson . . . ?

M. Jamieson: Je ne saurais parler des ententes antérieures, faute d'expérience de ce côté-là. Il n'y a rien qu'il l'empêche. Ce sont des demandes parfaitement justifiées. Il a été convenu, dans cette entente particulière, que les demandes du secteur public seraient subventionnées.

M. Baker: Si un propriétaire de motel décidait d'étendre ses activités dans une région rurale de Terre-Neuve, et s'il demandait de l'aide en vertu de cette entente, à combien s'élèverait, en pourcentage du coût total de l'expansion, la subvention moyenne qu'il obtiendrait? Il n'y a pas droit en zone urbaine, n'est-ce pas?

M. Jamieson: Pas dans une grande zone urbaine, non. Par exemple, pour des cabines, ce serait 50 p. 100. Pour des motels ou des hôtels, ce serait 33 p. 100. Cela dépend du projet.

M. Baker: Comment cela se compare-t-il aux autres provinces?

M. Jamieson: Ce serait du même ordre, je suppose.

M. Baker: La même chose en Nouvelle-Écosse?

M. Fyfe: Bob.

M. Baker: A peu près?

M. Boutilier: Oui, à peu près. Encore une fois, cela varie considérablement selon les projets. Il m'est difficile de vous donner une réponse nette dans ce cas.

M. Baker: Combien dépense-t-on en Nouvelle-Écosse? On dépense 21 millions de dollars à Terre-Neuve. Quel est le chiffre total pour la Nouvelle-Écosse?

M. Boutilier: L'entente prévoit 14 millions de dollars pour la Nouvelle-Écosse. Elle comprend trois programmes généraux: le premier vise à aider, planifier et développer l'industrie—cela représente un million sur les 14 millions de dollars. Le deuxième programme, qui vise le développement de l'industrie même, prend la part du lion avec 10,5 millions de dollars; et le troisième programme est axé sur le développement du marché; il coûte 2,4 millions de dollars.

M. Baker: Notre Comité a déjà discuté des insuffisances de la promotion faite au Canada pour le tourisme de la Nouvelle-Écosse; la plupart, si je me souviens bien . . . Avez-vous lu le compte rendu de cette réunion?

M. Boutilier: Oui.

M. Baker: Vous l'avez lu? Avez-vous des commentaires à ce sujet ou préférez-vous que je pose des questions?

M. Boutilier: J'aimerais en parler en termes plus précis, si vous voulez.

M. Baker: Quelle est votre impression générale des interventions? Y a-t-il quelque chose à répondre? Seriez-vous répondre aux critiques qui ont été faites?

M. Boutilier: Vous voulez parler essentiellement, je suppose, de l'exposé présenté par l'Association de l'industrie touristique de la Nouvelle-Écosse.

[Texte]

Mr. Baker: Yes.

Mr. Boutillier: They summed up their several areas of concern by saying that inadequate communications, or better communications, would probably have resolved much of it.

Mr. Baker: Yes.

Mr. Boutillier: Even though I think I could lead you through a pretty impressive list of actions taken to ensure industry consultation and communications, I must say that, if their perception is that it is inadequate, then, it is blessed well inadequate. We have to do some more. We take that very seriously and we certainly shall do more. That is my first overview of it.

Mr. Baker: Yes.

Mr. Boutillier: They raised many of the other sub-issues. Again, as an overview, they indicated that they had suggested nine different initiatives that they felt we should look at. I could simply demonstrate that seven of those have already been adequately cared for. An eighth one, it is a matter of perception as to how adequately it is cared for; we believe it is. And even the ninth one, if we take the new Atlantic Enterprise Program into effect, which provides loans to the tourism industry instead of grants, it satisfies that problem.

My overview is that it may be a little bit of overkill, from our viewpoint, in the comments that were expressed, but I think I would like to come back to try to answer your specific questions should you have some.

Mr. Baker: Does time permit for another question?**The Chairman:** Yes, one question.

Mr. Baker: The response given is interesting, specifically your reference to the Atlantic Enterprise Program, which offers loans instead of grants. This is one of the points that they made. Does it offer loans to the same enterprises as would qualify under your program, the federal-provincial agreement?

• 1640

Mr. Boutillier: May I make one correction to my statement? The Atlantic Enterprise Program does not offer loans; it does offer loan guarantees. I apologize for the misleading comment. But it is essentially the same thing.

It can also offer interest buy-downs to reduce the cost of those loans. Both the loan guarantees and the loans can apply in the tourism industry to essentially the same type of projects as we are looking at under the Tourism Agreement.

Mr. Baker: Can you match them up?

Mr. Boutillier: We can match, but we have to be careful of the stacking implications. We are conscious of how much is enough to make the operation a viable, livable enterprise.

Mr. Baker: Has that arisen?**Mr. Boutillier:** Oh, yes.**Mr. Baker:** Often?

[Traduction]

M. Baker: Oui.

M. Boutillier: Ils ont résumé leurs diverses préoccupations en disant que de meilleures communications auraient probablement réglé une bonne part du problème.

M. Baker: Oui.

M. Boutillier: Bien que je puisse dresser une liste fort impressionnante des mesures prises pour assurer la consultation et la communication avec ce secteur, je dois dire que si cela leur paraît insuffisant, ils ont sûrement raison. Nous devons faire plus. Nous les prenons très au sérieux, et nous ferons sûrement plus. Voilà ma première impression générale.

M. Baker: Oui.

M. Boutillier: Ils ont soulevé une foule d'autres questions secondaires. Toujours au niveau général, ils ont dit nous avoir soumis neuf initiatives différentes. Je pourrais seulement démontrer que nous avons déjà donné suite à sept de ces propositions. Pour une huitième, on peut toujours débattre la question de savoir si nous y avons donné suite convenablement; nous croyons l'avoir fait et même pour la neuvième, nous pouvons dire que le nouveau Programme Entreprise Atlantique, qui prévoit des prêts plutôt que des subventions au tourisme, est une solution au problème.

Dans l'ensemble, leurs propos me paraissent un peu exagérés. Mais revenons à vos questions spécifiques, si vous en avez.

M. Baker: Ai-je le temps de poser une autre question?**Le président:** Oui, une seule.

M. Baker: Votre réaction est intéressante, surtout en ce qui concerne le Programme Entreprise Atlantique, qui offre des prêts plutôt que des subventions. C'est justement l'un des points sur lesquels ils se sont arrêtés. Offrent-ils des prêts aux mêmes entreprises qui seraient admissibles en vertu de votre programme, de l'entente fédérale provinciale?

M. Boutillier: Puis-je rectifier ce que j'ai dit? Le Programme Entreprise Atlantique n'offre pas de prêts; il offre des garanties de prêt. Excusez-moi de vous avoir induits en erreur. Mais cela revient au même.

Il peut aussi offrir réduire les intérêts, ce qui permet de diminuer le coût de ces prêts. Les garanties de prêt, tout comme les prêts eux-mêmes, peuvent s'appliquer, dans le tourisme, aux mêmes types de projets que ceux qui retiennent notre attention en vertu de l'entente.

M. Baker: Pouvez-vous les doubler?

M. Boutillier: Oui, mais il faut faire attention aux cumuls. Nous savons où nous arrêter pour que l'entreprise demeure viable.

M. Baker: Le cas s'est-il posé?**M. Boutillier:** Oh, oui.**M. Baker:** Souvent?

[Text]

Mr. Boutilier: It has in the general utilization of the Atlantic Enterprise Program for manufacturing concerns, quite often. We have not had that many proposals under tourism yet.

The Chairman: One of the concerns expressed to me—and this is a question I raised when the industry was here—is that of whether or not the proposed development enhances the international competitiveness of the industry, or the national competitiveness. Has an answer been developed to assist applicants in framing a proposal that meets this criterion? I know it is outlined, perhaps in all of the agreements; I am not sure. It is certainly in your brief today. You identify it. What is the answer when a constituent asks whether his proposal meets this criterion?

Mr. Fyfe: I believe the very first point is it is a contentious issue whether something is internationally competitive or not. From an economist's point of view, you could be internationally competitive and yet never attract an international consumer; you just happen to be a competitive industry. In this case we are very much talking about attempting to draw international visitors to Canada, given the net economic benefit argument that I think has been put here before, realizing full well that the domestic consumer is the base for most of Canada's tourism industry, as it is in any developed country. But in assigning roles and responsibilities, particularly in marketing, but also in product enhancement, it was the federal government's position that its role would be to deal primarily in international marketing and to support products that could draw from the international marketplace.

The international marketing debate continues. There are provinces that oppose that. There are provinces that very much support that position.

The question of specific projects... in terms of their eligibility, there are criteria outlined in some of the subsidiary agreements. I stand to be corrected, but I believe they are in all subsidiary agreements. That would indicate criteria saying, this is not internationally competitive; it draws this potential share, this number of people from this particular market area over a certain period of time—as you would do with any piece of market research for a product launch, whether it happens to be a hotel or a canned product or a packaged good.

The Chairman: Perhaps, Mr. Boutilier, in the case of Nova Scotia you could provide some evidence on how that is administered. How do you determine whether a hotel, a campground, or a proposal to put up 5 or 10 cabins meets this criterion? Essentially, as you know, I represent a rural area, and you just do not get too many people coming forward with multi-million-dollar proposals.

Mr. Boutilier: There is no question, Mr. Chairman, but that the Canada-Nova Scotia Tourism Agreement is one of those that have a very clear emphasis upon international marketing of the product and a purposeful attempt to attract incremental

[Translation]

M. Boutilier: Assez souvent, dans l'utilisation générale du Programme Entreprise Atlantique pour les entreprises manufacturières. Nous n'avons pas encore reçu tellement de propositions pour le tourisme.

Le président: L'une des craintes que l'on m'a exprimées—et c'est une question que j'ai soulevée lorsque les représentants du secteur étaient ici—c'est justement de savoir si le développement proposé accroît la compétitivité internationale ou la compétitivité nationale. A-t-on trouvé une réponse pour aider les requérants à formuler une proposition qui réponde à ce critère? Je sais qu'il est énoncé, peut-être dans toutes les ententes; je ne suis pas sûr. Il l'est certainement dans votre mémoire d'aujourd'hui. Vous le dites. Que répondez-vous lorsqu'un électeur vous demande si sa proposition répond à ce critère?

M. Fyfe: En tout premier lieu, à mon sens, la question de savoir si une chose est concurrentielle au niveau national est assez suggestive. Du point de vue de l'économiste, vous pourriez être concurrentiel au niveau international, sans jamais attirer pour autant un client étranger; vous êtes tout simplement une industrie concurrentielle. Dans le cas qui nous occupe, nous visons à attirer des visiteurs étrangers au Canada, étant donné la thèse de l'avantage économique nette qu'on vous a déjà proposée, tout en sachant très bien que la clientèle intérieure forme l'essentiel de l'industrie touristique au Canada comme dans n'importe quel pays industrialisé. Mais lors de l'attribution des rôles et des responsabilités, notamment en commercialisation, mais aussi pour l'amélioration du produit, le gouvernement fédéral a jugé qu'il devait s'en tenir essentiellement à la commercialisation internationale et promouvoir des produits susceptibles de séduire le marché international.

Le débat sur la commercialisation internationale se poursuit. Certaines provinces sont contre. D'autres sont résolument en faveur.

La question des projets spécifiques... en ce qui a trait à leur admissibilité, il y a des critères dans certaines ententes auxiliaires. On me corrigera si je me trompe, mais je crois même que toutes les ententes auxiliaires en contiennent. Il s'agit de critères permettant de dire ce qui n'est pas concurrentiel sur le plan international; ce qui attirera telle part du marché, tel nombre de personnes d'un secteur particulier du marché sur une certaine période—exactement comme pour n'importe quelle autre étude de marché pour un lancement de produit, qu'il s'agisse d'un hôtel ou d'un produit en conserve ou d'un bien emballé.

Le président: Peut-être pourriez-vous, monsieur Boutilier, nous donner une indication de la façon dont ce programme est administré en Nouvelle-Écosse. Comment établissez-vous si un hôtel, un terrain de camping ou une proposition de construire cinq ou dix cabines répond à ce critère? Essentiellement, comme vous le savez, je représente une région rurale, et ce n'est pas tous les jours que l'on voit des gens s'amener avec des propositions de plusieurs millions de dollars.

M. Boutilier: Il ne fait aucun doute, monsieur le président, que l'entente auxiliaire Canada-Nouvelle-Écosse sur la promotion du tourisme est l'une de celles qui mettent très nettement l'accent sur la commercialisation internationale du

[Texte]

out-of-country tourists. Both parties were aware of that and signed that, and that is the thrust of the one we have. Unless and until it is ever changed, that is one of the indications.

• 1645

We certainly try to apply that with some reason. Although a minor part of the effort may not be internationally directed, as long as the major part of the effort is, I think you will find us in the small province of Nova Scotia trying to look at it sensibly. Above all we want to ensure that the product being produced—be it an attraction, an accommodation, or an eating place—is of such scale and calibre as to be able to attract, to be attractive to international tourists should they get here, and that the applicant has some indicated and thought-out intent to market that attraction, accommodation, or eating place in the international scene.

As long as it is capable of being promoted internationally, and the applicant has some plan to do so, then you will find us quite receptive to proceeding with it. We do, as you know, have a program to assist in marketing, marketing studies.

We often—when we find we have a proposal for a capital project that is unable to go ahead because of the international orientation—will take it and work with the applicant and cost-share with an applicant the conduct of an appropriate market study to assist him in that orientation, should he so wish.

The Chairman: Are there a number of people who—because of this criteria—are essentially eliminated from consideration?

I am thinking of a proposal a gentleman might have for . . . Probably \$30,000 or \$40,000 is what the federal government contribution would be. He feels he is eliminated from this whole process because of this. He spent time acquiring land, working on the land, and now he wants to put a few cabins there. Is he a person who is eliminated from consideration by virtue of this international criteria when you start talking about marketing studies and showing how he is going to attract Americans or people from outside the province?

Mr. Fyfe: If I might, Mr. Chairman, address that first on a more general level and then perhaps as it pertains specifically to Nova Scotia.

There would be a principle I think underpinning all of the subsidiary agreements. If in fact an individual such as you described had no intention or ability to sell into the international market either by himself or herself or as part of a consortium—we really do not look at marketing individual restaurants in New York very often except as part of an experience—then the position in terms of international market development and product development would be that this individual would not be eligible for support because it did not contribute to the basic principle of the program.

[Traduction]

produit et qui prévoient un effort concerté pour attirer plus de touristes étrangers. Les deux parties en étaient conscientes au moment de la signature; telle est la ligne de force de l'entente que nous avons. Tant qu'il n'y aura pas de changement, c'est là une des indications.

Bien sûr nous tâchons d'être raisonnables au moment de l'appliquer. Même si un élément mineur de l'effort n'est pas axé sur le marché international, dans la mesure où l'orientation d'ensemble est internationale, vous verrez que nous sommes alors capables de faire la part des choses dans la petite province de Nouvelle-Ecosse. Avant tout, nous voulons nous assurer que le produit—qu'il s'agisse d'une attraction, d'un lieu d'hébergement ou d'un restaurant—a l'envergure et le calibre qu'il faut pour attirer les éventuels touristes étrangers, et que le requérant a l'intention manifeste et bien arrêtée de commercialiser cette attraction, ce lieu d'hébergement ou ce restaurant sur la scène internationale.

Dans la mesure où il y a moyen d'en faire la promotion au niveau international, et dans la mesure où le requérant a un plan quelconque en ce sens, nous verrons le projet d'un oeil très favorable. Comme vous le savez, nous avons un programme pour faciliter la commercialisation, les études de commercialisation.

Souvent lorsque nous recevons une proposition visant un investissement qui n'arrive pas à démarrer en raison de l'orientation internationale—nous l'examinons en collaboration avec le requérant et partageons avec lui les frais d'une bonne étude de marché pour l'aider dans cette orientation, s'il le désire.

Le président: Y a-t-il des personnes qui—en raison de ce critère—sont éliminées au départ?

Prenons le cas d'une proposition qu'un type pourrait avoir pour . . . 30,000\$ ou 40,000\$, voilà probablement ce que verserait le gouvernement fédéral. Ce type aurait l'impression qu'il est exclu pour cette raison. Il a passé un certain temps à acquérir le terrain, à y travailler, et voilà qu'il désire y aménager quelques cabines. Est-il exclu au départ en raison de ce critère international lorsque vous commencez à parler d'études de commercialisation et à démontrer comment il va attirer les Américains ou des gens de l'extérieur de la province?

M. Fyfe: Permettez-moi, monsieur le président, de répondre d'abord à un niveau plus général, puis, peut-être, en ce qui concerne particulièrement la Nouvelle-Ecosse.

Il y a un principe, je crois, qui sous-tend toutes les ententes auxiliaires. Si, effectivement, la personne que vous décrivez n'a ni l'intention ni la capacité de percer sur le marché international, soit seule, soit comme membre d'un consortium—ce n'est pas très souvent que nous étudions la possibilité de commercialiser des restaurants individuels à New York, sauf à titre expérimental—nous jugerions, du point de vue du développement international et du développement du produit, que cette personne n'a pas droit à une subvention parce qu'elle ne répond pas au principe fondamental du programme.

[Text]

The Chairman: If I may follow that up. One of the points made by TIANS when I asked this question was that Nova Scotia collectively is an entity that is internationally marketable and internationally competitive, and to the extent that a small development forms part of that larger product it should be deemed to be internationally competitive. What is your view of that?

Mr. Fyfe: I would agree. I think Nova Scotia drew somewhere in the neighbourhood of 530,000 visitors from the U.S. last year, a considerable number of people. They have a superb marketing program themselves, they do a very good job of selling the province.

I do not think there is anything in that position, however, to argue inevitably you must then support each of the individual components that go to make up the whole. There are different persons, different people supporting different elements of the industry.

The international marketing role of the federal government is not to sell Nova Scotia, but to raise the awareness in a market area of the existence of Canada because we are competing with a number of other destination areas. The province then sells in under that umbrella, knowing what our media buy is and what our plan is to increase the awareness of Nova Scotia itself, and then within that the private sector sells in the specific products with the price and the time. Within that range in marketing or in product development, I think all are necessary. It is really a question of who has a responsibility for each of those individual areas.

• 1650

The Chairman: For the information of the members, there is a vote at 5 p.m. on Bill C-40 and Bill C-3.

Mr. Brisco: On that point, Mr. Chairman, there may be questions that members wish had been put. May I suggest that, with the adjournment of this meeting, if there are questions that have yet to be put, members could provide you with a list. Those questions could then be passed on to the assistant deputy minister.

Mr. James: We will not be gone long. We can come back.

The Chairman: If the witnesses are still available, we could resume perhaps after the vote.

Mr. James: I am sure we will not be gone long.

The Chairman: Are the witnesses available?

We will be gone 20 or 25 minutes. We will now adjourn the meeting until after the vote.

Thank you.

[Translation]

Le président: Permettez-moi d'insister. Lorsque j'ai posé cette question, la TIANS (Association de l'industrie touristique de la Nouvelle-Ecosse) a fait valoir que la Nouvelle-Ecosse collectivement est une entité qui est commercialisable et concurrentielle au niveau international, et que, dans la mesure où un petit développement fait partie de ce plus grand produit, il y a lieu de le considérer comme concurrentiel au niveau international. Qu'en pensez-vous?

M. Fyfe: Je serais d'accord. La Nouvelle-Ecosse, sauf erreur, a attiré quelque chose comme 530,000 visiteurs des Etats-Unis l'an dernier, ce qui est beaucoup. Elle a elle-même un superbe programme de commercialisation, et sait très bien faire sa promotion.

Mais, cela ne signifie en rien qu'il faut alors forcément appuyer chacune des composantes individuelles qui forment le tout. Il y a des personnes différentes, qui appuient des éléments différents de l'industrie.

Sur le plan international, le rôle du gouvernement fédéral n'est pas de faire de la publicité pour la Nouvelle-Ecosse, mais de sensibiliser un secteur du marché à l'existence du Canada, car nous sommes en concurrence avec plusieurs autres destinations. Donc, c'est dans ce cadre que la province fait sa promotion, sachant qui est notre clientèle cible et comment nous comptons promouvoir la Nouvelle-Ecosse même; puis, dans ce cadre, le secteur privé fait la promotion des produits spécifiques aux prix et aux moments qu'ils jugent opportuns. Dans ce cadre de commercialisation et de développement du produit, chacun a sa place, à mon sens. Il s'agit de savoir qui est responsable de chacun de ces domaines individuels.

Le président: Sachez qu'il y a un vote à 17 heures sur le Projet de loi C-40 et sur le Projet de loi C-3.

M. Brisco: A ce sujet, monsieur le président, les députés auraient peut-être voulu poser certaines questions. Peut-être pourraient-ils vous en remettre une liste avant la fin de la séance. Vous pourriez ensuite remettre ces questions au sous-ministre adjoint.

M. James: Nous serons bientôt de retour. Nous pouvons revenir.

Le président: Si les témoins sont toujours disponibles, nous pourrions peut-être reprendre la discussion après le vote.

M. James: Je suis sûr que nous serons bientôt de retour.

Le président: Les témoins sont-ils disponibles?

Nous serons absents 20 ou 25 minutes. La séance est suspendue jusqu'après le vote.

Merci.

[Texte]

• 1655

[Traduction]

• 1729

The Chairman: Mr. Fyfe, would you please proceed. I understand you have some comments you would like to make.

Mr. Fyfe: Mr. Chairman, near the end, before we broke for the short recess, I think there was a point made by Mr. Brisco in particular that upon reflection of the committee over the transcripts and any of the testimony that has been given there may arise some additional questions. I would certainly offer—if any of those questions pertain to something the department can supply, from whatever level—we would be pleased to respond quickly to anything that has not been addressed here.

In a general sense, about some of the discussion that went on, we have attempted to touch on the issues as they were presented, and I think we have covered everything we wished to present and are very much now in the hands of the Chair about additional material to be provided.

The Chairman: Thank you very much.

Mr. James.

Mr. James: Mr. Chairman, carrying on with all this, and I guess maybe attempting to be a little more specific, because we seem to be bouncing around in pretty general terms, maybe we could speak to some of the particular points made by the witnesses.

• 1730

We can start with Mr. Petrie, from Nova Scotia, who said:

We would certainly like to see the evaluators of the applications be more conversant with the tourism industry. We would certainly like to see an application form that is directed at the tourism industry and not an application form as such that could be used for people manufacturing widgets or people in the forest industry. They are very cumbersome application forms. I never would have completed them on my own.

I think the testimony also talked about being a chartered accountant, or having a CA to do it.

Mr. Fyfe: Yes, I think you said the man had a staff member.

Bob, perhaps you could address the specifics of that particular application.

To come back to a point made earlier by Mr. St-John, the question of the IRDP program, it started very clearly in that program when tourism was included as a component in a program designed specifically for manufacturing or processing industries; it just did not fit. The application form did not work, nor did the mind-set of those who were reviewing it, because they came from another area. In the attempt to design subsidiary agreements specific to tourism, an attempt was

Le président: Monsieur Fyfe, allez-y, je vous prie. Je crois savoir que vous avez certains commentaires à faire.

M. Fyfe: Monsieur le président, vers la fin, avant cette courte suspension de séance, M. Brisco a fait valoir que les députés auraient peut-être d'autres questions à poser après avoir étudié le compte rendu et les témoignages. Je suis tout disposé à—si ces questions concernent une chose que le Ministère peut fournir, à n'importe quel niveau—c'est bien volontiers que nous répondrons rapidement aux questions qu'on n'aura pas pu poser ici.

De façon générale, dans la discussion que nous avons eue, nous avons tenté d'aborder les points au fur et à mesure qu'ils étaient soulevés, et je pense que nous avons couvert tout ce que nous voulions présenter. Nous nous mettons à la disposition de la présidence pour vous fournir d'autres documents.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur James.

M. James: Monsieur le président, pour reprendre tout cela, et peut-être pour être un peu plus précis, car nous semblons rester dans les généralités, nous pourrions peut-être parler de certains points particuliers évoqués par les témoins.

Commençons par M. Petrie, de la Nouvelle-Écosse, qui a dit:

En tout cas, nous souhaiterions que les personnes chargées d'évaluer les demandes connaissent mieux l'industrie du tourisme. Nous aimerions bien voir une formule de demande conçue pour l'industrie du tourisme, plutôt qu'une formule utilisable par les fabricants de gadgets ou par l'industrie forestière. Ces formules de demande sont très compliquées. Je n'aurais jamais pu en remplir une tout seul.

Le témoin a aussi parlé de la nécessité de retenir les services d'un comptable agréé pour cela.

M. Fyfe: Oui, je pense que vous avez dit qu'il avait un employé.

Bob, vous pourriez peut-être parler des détails de cette demande.

Pour revenir à un point soulevé plus tôt par M. St-John, le programme PDIR, cela a très nettement débuté dans ce programme, au moment où le tourisme était une composante d'un programme conçu spécifiquement pour le secteur manufacturier ou les industries de transformation. Ce n'était pas pour le tourisme. La formule de demande n'a pas fonctionné, pas plus que le jugement de ceux qui en faisaient l'examen, car ils venaient d'ailleurs. Lors de la conception d'ententes auxiliaires propres au tourisme, on a tâché de

[Text]

made to design a form that would be relevant to that particular industry; and perhaps again Bob could speak to that.

There is also some question about the complexity of the form and whether a chartered accountant is required to fill it out. I think the point made in some earlier testimony is it is less complex than you would receive if you went to a bank and asked for a loan. Personally, I cannot answer that about the two forms. But clearly there is a very rigid requirement, when you are dealing with public funds, to do a thorough and rigorous analysis, and it may well be that you require a chartered accountant or someone of that ilk to complete the form.

But the pre-counselling sessions and the work of the project officers are designed in part to help those who have a good idea and have a good product but are not particularly familiar with the process of filling out the form. If it is a question of not being familiar with cash management or how you should be dealing with your operation, then perhaps a chartered accountant is required for the very operation of the organization, rather than simply for this particular proposal.

Mr. James: I guess what you are saying is you are not going to change, or you are not looking at changing it. Whatever you are saying is really—

Mr. Fyfe: They were speaking about a very specific form. Perhaps Bob can talk to it specifically.

Mr. Boutilier: On the Nova Scotia form specifically, I guess beauty is in the eye of the beholder. It is a narrow tightrope one walks between making a form sufficiently simple that anybody can answer everything on it very quickly and easily—the application comes in and then you have to take time to go back and ask for all the additional information while the clock is ticking, and he is frustrated by having you come back again for it—and on the other hand having an application form that is sufficiently complete that if answered . . . you should be able immediately to get on with the job of the evaluation and take a decision.

Mr. James: Nobody is concerned about application forms that get all the information. I think what we are talking about is that they are difficult to understand, or it is difficult to understand what you are looking for. I think it begs people's intelligence to talk about how we need all the information. That goes without saying. They are not talking about extensiveness. They are talking about complexity of filling out.

I will let it go, because all we are going to get is reasons why it is okay. It appears all we are attempting to do in committee is to find out why there is such a dislike for this whole program across the country and these are the points. So anyway, we are just going to say we should be going back and forth. It appears as if, Mr. Assistant Deputy Minister, they say it is a problem, and you say it is not a problem.

Anyway, they also say . . . I think this was the witness from Newfoundland:

Consequently, the travel generator section of the Tourism Subsidy Agreement, \$8.5 million, is not being spent. Governments at both levels are trying to encourage opera-

[Translation]

concevoir une formule adaptée à ce secteur; et Bob pourrait peut-être nous en parler aussi.

On a aussi parlé de la complexité de la formule et de la question de savoir s'il faut un comptable agréé pour la remplir. Selon certains témoignages entendus, elle est moins complexe qu'une demande d'emprunt bancaire. Pour ma part, je ne saurais en dire autant au sujet des deux formules. Mais, bien sûr, il est absolument nécessaire, lorsqu'il y a des deniers publics en cause, de faire une analyse poussée et rigoureuse, et il se peut très bien qu'il faille un comptable agréé ou quelqu'un de cet acabit pour remplir la formule.

Mais les consultations préalables et le travail des chargés de projets visent notamment à aider ceux qui ont une bonne idée ou un bon produit, mais savent peut-être moins bien comment s'y prendre pour remplir la formule. Si c'est parce que le requérant ne sait pas trop comment gérer son encaisse ou comment s'y prendre, il lui faut peut-être un comptable agréé pour l'exploitation même de l'entreprise, et non pas seulement pour cette proposition particulière.

M. James: Vous êtes en train de dire, sauf erreur, que vous n'allez pas la changer, ou que vous n'y songez pas. Quoi qu'il en soit . . .

M. Fyfe: Ils parlaient d'une formule très précise. Bob pourrait peut-être en dire un mot.

M. Boutilier: En ce qui concerne spécifiquement la formule de la Nouvelle-Écosse, on peut dire que tout est relatif. C'est un fragile compromis entre une formule suffisamment simple pour pouvoir être remplie par n'importe qui et vite, sans la moindre difficulté—lorsque nous recevons la demande, nous devons prendre le temps de chercher tous les renseignements supplémentaires sans arrêter l'horloge, et le requérant est frustré de vous voir revenir—et, d'autre part, une formule de demande suffisamment complète pour vous permettre d'en entreprendre l'évaluation et de rendre une décision sans tarder.

M. James: Personne ne s'inquiète des formules de demande qui donnent tous les renseignements. C'est plutôt qu'elles sont difficiles à comprendre, ou qu'on voit mal ce que vous voulez. Je pense qu'il faut faire comprendre aux gens que nous avons besoin de tous les renseignements. Cela va sans dire. Ils ne parlent pas de la longueur. Ils parlent de la complexité de la tâche.

Je vais passer, car nous n'obtiendrons rien d'autre que des rationalisations tendant à démontrer que tout va bien. Il semble que notre Comité cherche tout simplement à voir pourquoi ce programme est tellement détesté dans tout le pays. De toute façon, on n'en finira pas de se renvoyer la balle. Monsieur le sous-ministre adjoint, c'est comme s'ils disaient que c'est un problème et que vous affirmiez le contraire.

De toute façon, ils disent toujours . . . je pense que cela vient du témoin de Terre-Neuve:

Par conséquent, en ce qui a trait à la section de l'entente auxiliaire sur le tourisme qui concerne les pôles d'attraction touristique, les 8,5 millions de dollars ne sont pas dépensés. Les gouvernements des deux niveaux cherchent à encoura-

[Texte]

tors and private entrepreneurs to leverage this agreement with private money . . .

It appears the problem is like the one in B.C., where that component is not being spent.

• 1735

Mr. Jamieson: Under the Newfoundland agreement, the Travel Generators Program was really specifically designed for public-sector projects. The Incentives Program is where the private-sector attractions or generators come in. There is really no real necessity of anybody in the private sector applying for the Travel Generators Program, because, in essence, the private sector would not be eligible for it.

Mr. James: You are saying that it is not being spent.

Mr. Jamieson: Close to \$5 million has been committed to the convention centre and we have approximately another \$1 million in projects that have been committed. So there is approximately another \$2.5 to \$3 million uncommitted at this point in time, but there are several other projects being considered for initiation.

Mr. James: He was just here a week or two ago and stated that governments were trying to encourage operators and private entrepreneurs "to leverage this agreement with private money . . .".

Of the \$8.5 million, how much has been spent?

Mr. Jamieson: Approximately \$5 million has been committed now.

Mr. James: So now it has gone—

Mr. Jamieson: It is coming along quite well, actually.

Mr. James: And then he went on to say:

Another sore point with our industry association is the Development Counselling Program. The Tourism Subsidiary Agreement is about two and a half years old, or so, and there was \$0.5 million in that subsidiary agreement to hire a development counsellor for a development counselling program, in which they could go out and help those in the industry who are not terribly wise on developing marketing plans or not really keen on being good managers and keeping good books.

Mr. Jamieson: The response, I suppose, to that would be that it was probably further down on the priority list of programs under the agreement. That, coupled with the difficulty in obtaining qualified staff, was the delay there, basically.

A few staff members have been hired now, as of last fall, and are working in this program.

Mr. James: Is the hiring of a development counsellor, for the Development Counselling Program, low on the priority list?

Mr. Jamieson: In the overall agreement, this was one of the lower priorities in the development of the agreement.

[Traduction]

ger les exploitations et les entrepreneurs privés à renforcer cette entente par des fonds privés . . .

Le problème, semble-t-il, rappelle celui de la Colombie-Britannique, où cette composante n'est pas dépensée.

M. Jamieson: Dans l'entente de Terre-Neuve, le Programme des pôles d'attraction touristique était spécifiquement conçu pour les projets du secteur public. Le Programme d'encouragement est celui qui intéresse les attractions où les pôles d'attractions du secteur privé. Le secteur privé n'a pas vraiment intérêt à présenter une demande en vertu du Programme des pôles d'attraction touristique, car, essentiellement, le secteur privé n'y est pas admissible.

M. James: Vous dites que l'argent n'est pas dépensé.

M. Jamieson: On a affecté près de 5 millions de dollars au Centre des congrès et nous avons aussi environ un million de dollars en projets déjà engagés. Il reste donc quelque 2,5 à 3 millions de dollars à engager à ce stade, mais il y a plusieurs autres projets à l'étude.

M. James: Il était ici il y a une semaine ou deux et il nous a dit que les gouvernements tentaient d'encourager les exploitants et les entrepreneurs privés «à rendre cette entente plus efficace au moyen de fonds privés . . .».

Sur les 8,5 millions de dollars, combien a-t-on dépensé?

M. Jamieson: Environ 5 millions de dollars ont été engagés jusqu'ici.

M. James: Par conséquent, c'est . . .

M. Jamieson: Cela s'en vient très bien, à vrai dire.

M. James: Puis il ajoutait:

Un autre grief de notre association concerne le Programme d'orientation en aménagement touristique. L'Entente auxiliaire sur le tourisme, qui a environ deux ans et demi, prévoit 0,5 million de dollars pour les services d'un conseiller en aménagement touristique pour la définition d'un programme d'orientation, ce qui vous permettrait d'aller aider les intervenants de l'industrie qui ne savent pas trop s'y prendre pour élaborer les plans de commercialisation ou qui n'excellent pas en gestion ou en comptabilité.

M. Jamieson: Je suppose que cela se trouvait plus bas sur la liste de priorités des programmes prévus à l'entente. Si l'on ajoute à cela la difficulté de trouver du personnel qualifié, on a l'explication du retard, fondamentalement.

Nous avons embauché l'automne dernier quelques personnes qui sont affectées à ce programme.

M. James: L'embauche d'un conseiller en aménagement touristique, pour le Programme d'orientation, figure-t-elle loin sur la liste des priorités?

M. Jamieson: Dans l'entente globale, c'était l'une des plus basses priorités.

[Text]

Mr. James: By whose standards is it a low priority? The industry does not think it is a very low priority.

Mr. Jamieson: Perhaps it was just the way the program worked. Probably the most important one at the time was the incentives to the private sector. This is what everybody in the private sector was most interested in seeing developed.

Mr. James: So you are indicating that finding a development counsellor was difficult to do?

Mr. Jamieson: It is quite difficult to find qualified staff.

Mr. James: Do you have one now?

Mr. Jamieson: It has been rectified. Two people were hired under the agreement as of last October.

Mr. James: The B.C. submission said that the management committee itself does not have the resources to assist people. It is one thing to be complex, but if you are complex, at least you will be helpful in getting things done.

Would you say that the management committee is not too helpful in this whole process? Again, they must be alluding to the complexity of application and so on.

Mr. K. Bouchard: Under program A, the marketing program, over the last six months, we have simplified the process substantially, after extensive discussions with industry, with applicants. Initially, yes, the process was difficult. There is proof of how much more simple it is. In the first year of the program we had 15 applications approved.

Since we have simplified the system, we have approved another 14 applications in the last three months alone. So the process has been simplified.

With regard to the management committee's—

Mr. James: The association was just here, so they certainly do not think so.

Mr. K. Bouchard: TIABC has been one of the major beneficiaries, especially under program C of the agreement. I will just briefly go over a few of the projects here under the first ones approved under program C: TIABC, a Tourism Information Resource; TIABC, *Tourism On-Line*; TIABC, Japanese Market Seminar.

• 1740

In fact, *Tourism On-Line*, which is a quarterly newsletter, had in their second issue a fairly extensive piece on the subagreement, how people could apply, and an outline of the guidelines. Yet here they are complaining about not having information. I find that they themselves have been helpful in providing their own membership with information.

I should mention that TIABC has had a difficult time over the last two years since the start of the agreement. They have gone through three presidents, they have gone from a position

[Translation]

M. James: Suivant quelles normes? L'industrie ne croit pas que c'est faiblement prioritaire.

M. Jamieson: Cela dépend peut-être du fonctionnement du programme. Le plus important à l'époque était probablement d'encourager le secteur privé. C'est ce que chacun des intervenants du secteur privé souhaitait le plus.

M. James: Donc, vous êtes en train de nous dire qu'il était difficile de trouver un conseiller en aménagement touristique?

M. Jamieson: Il est très difficile de trouver du personnel qualifié.

M. James: En avez-vous un maintenant?

M. Jamieson: Nous avons redressé la situation. En octobre dernier, nous avons embauché deux personnes dans le cadre de l'entente.

M. James: Selon les auteurs du mémoire de la Colombie-Britannique, le comité de gestion lui-même n'a pas les ressources nécessaires pour aider les gens. Peu importe la complexité, si au moins elle contribue à faire avancer les choses.

Diriez-vous que le comité de gestion n'est pas très utile? Encore une fois, on doit faire allusion à la complexité de la demande et ainsi de suite.

M. K. Bouchard: En vertu du programme A, le programme de commercialisation, depuis six mois, nous avons considérablement simplifié le processus, après de longues discussions avec l'industrie et avec les requérants. Initialement, oui, le processus était difficile. Il est maintenant beaucoup plus simple. La première année du programme, nous avons fait approuver 15 demandes.

Depuis que nous avons simplifié le système, nous avons approuvé 14 autres demandes au cours des trois derniers mois seulement. Le processus a donc été simplifié.

En ce qui concerne la complexité du comité de gestion...

M. James: L'association vient tout juste de comparaître, et ce n'est certainement pas ce qu'elle pense.

M. K. Bouchard: La TIABC a été l'un des principaux bénéficiaires, surtout en vertu du programme C de l'entente. Je vais seulement passer brièvement en revue quelques-uns des projets appartenant aux premiers qui ont été approuvés aux termes du programme C: TIABC, un centre d'information touristique, TIABC, *Tourism On-Line*; TIABC, Colloque sur les marchés du Japon.

En fait *Tourism On-Line*, qui est un bulletin d'information trimestriel; présentait dans son deuxième numéro un article assez complet sur l'entente secondaire, la façon de s'inscrire et un aperçu des lignes directrices. Or, ce sont eux qui se plaignent ici de ne pas avoir de renseignement. Ils ont eux-mêmes été coopératifs en informant leurs membres.

Mentionnons que la TIABC a connu des difficultés depuis deux ans, depuis le début de l'entente. Elle a changé de président trois fois, puis elle a créé un poste de directeur

[Texte]

of no executive director to having one, and then again to not having one. The first three projects put through under program C in fact were all programs initiated by their executive director. We moved on those quite quickly.

I do not know if there were any comments on the effectiveness of the Japanese Market Seminar, but that was one, because of the importance of that market, which was extremely well received in B.C. by its members and by the tourism industry as a whole.

Mr. James: He went on to say he did not have any definitive answer for you on how to reduce this complexity; moreover he is already quite involved with his own business. He goes on to say that he has "come to the conclusion that sometimes what the banker does to an applicant is to put him over"—and of course he gets to talking about bankers here—"there is obviously a requirement you must do your market research before making an application . . ."—he is talking about using leverage, I guess, in the agreement to get the banker involved. I am not sure he is complaining about you any more in this particular section.

He did go on to say that there is not really a lot of help for them apart from the FBDB counselling or the local economic development officer, whether he is regional, district, municipal, whatever.

He seems to be indicating that to get any help to do all this there are no resources in the management committee. What he was alluding to here is that a lot of the people in the tourist business are small. They are busy changing beds and scrubbing floors and doing all the things they have to do in that business. He seemed to be coming through loud and clear, in spots, about the complexity of forms, the difficulty of time to do them or to seek out help to do them. This is an area that seems to be—whether we want to argue about it forever or not—something Tourism Canada might want to be taking a look at, rather than finding a reason to say all is well.

Mr. Fyfe: I think you are making a particularly valid point. I suppose in a sense we have become a little defensive here in telling you, project by project, what is going on, when you are dealing with a much larger issue which says you have a communications problem. No matter how many times people on this side of the table say it worked thus and so, if the individuals there are of the view—and they are expressing it to you—that there is a difficulty, then certainly that is an issue in terms of the transparency of the process and in terms of the ongoing communication about the state of the process.

You have clearly identified someone a week ago, in two instances, virtually making a point which does not seem to be an accurate assessment of the situation. That certainly is a comment on our communicating to those individuals, who are part of the industry, exactly where we stand. I take the point as a valid one. It is certainly something we clearly have to address because it is not being addressed now.

Mr. James: The other issue I see, and now recall, is in the area of using the agreement and the moneys and the expertise

[Traduction]

général qu'elle a ensuite abolie. Les trois premiers projets entrepris aux termes du programme C ont aussi été instaurés par leur directeur général. Nous les avons traités assez rapidement.

Je n'ai eu vent d'aucune remarque sur l'efficacité du colloque sur les marchés du Japon, mais en raison de l'importance de ces marchés, le colloque a été très bien reçu par les membres de l'Association et par le secteur touristique de la Colombie-Britannique dans son ensemble.

M. James: Il a poursuivi en disant qu'il n'avait aucun moyen précis d'en diminuer la complexité; en outre, il a déjà fort à faire dans sa propre entreprise. Il est venu à la conclusion, dit-il ensuite, que le banquier réserve parfois un traitement particulier au demandeur et que ce dernier doit évidemment se préparer avant de présenter une demande. Selon moi, il veut utiliser l'effet de levier de l'entente pour amener le banquier de son côté. Je ne sais trop s'il formule encore des doléances à votre sujet dans cette section particulière.

Il a cependant poursuivi en disant qu'on n'avait pas beaucoup d'aide de leur part si ce n'est les conseils de la BFD ou de l'agent local chargé du développement économique, que celui-ci travaille au niveau de la région, du district, de la municipalité, etc.

Que le Comité de gestion n'a aucune ressource pour aider à accomplir toutes ces tâches. Il voulait signifier par là que le secteur touristique regroupe une foule de petits exploitants qui passent leur temps à changer des lits et à laver des planchers ou autres besognes de cette nature. Ces propos semblaient parfois très clairs sur la complexité des formules, la difficulté de trouver du temps pour les remplir ou de demander de l'aide à cette fin. Peu importe que nous en discussions constamment ou non, c'est là un domaine que Tourisme Canada pourrait examiner au lieu d'essayer de justifier que tout va bien.

M. Fyfe: Vous avez là un point très valable. Dans un sens, nous avons adopté une attitude légèrement défensive en vous expliquant chaque projet alors qu'il s'agit d'une question beaucoup plus importante qui indique l'existence d'un problème de communications. Peu importe combien de fois les gens de ce côté de la table vous ont dit que les choses marchaient bien, si les personnes en cause pensent qu'il y a un problème, et elles vous le feront savoir, il y a alors assurément un problème au niveau de la transparence de la procédure et des renseignements qui sont constamment véhiculés à son sujet.

Il y a une semaine, à deux reprises, vous avez clairement identifié quelqu'un, allant presque jusqu'à faire une affirmation qui ne semblait pas refléter fidèlement la situation. Voilà assurément une observation très précise sur nos relations actuelles avec ces personnes qui font partie de l'industrie. L'argument est valable. C'est un problème qu'il faut aborder sans aucun doute parce que personne ne s'en occupe à l'heure actuelle.

M. James: L'autre question, qui me revient maintenant à l'esprit, touche à l'utilisation de l'entente, des sommes et des

[Text]

with the banking institutions. In their minds, that somehow does not transcend into giving them the leverage they need. I do not know how we address all that, but—

• 1745

Mr. Fyfe: This industry is undercapitalized and does depend very heavily in debt financing. On the one hand, for major projects, capital pools exist that are willing to undertake developments both offshore and in Canada, where most of the investment comes from to invest in the major projects.

Once you get past that line and out into elements of the banking community, it is not so much a headquarters decision but perhaps individual managers and their reaction, if they are not in a heavy tourist area. The industry has quite properly pointed out a number of times that they have difficulty dealing with some perceptions in the financing community, that it is not a really viable industry, like a shoe factory or something.

We are trying to address the whole issue of financing in the industry through Tourism Canada, on our product development side. It is an initiative led by Mr. Valcourt, with his provincial colleagues. This will lead to a position paper, which will include financing, some time in June, for their consideration. It may not be the answer to everything, but I think, again, you have identified a general problem for this industry.

Mr. James: I guess we have a general problem in the province of Ontario. Somehow we let the province talk us into a few big projects. We have had talks about this before.

At the same time, federally, we are not of assistance in areas where there is economic disparity, where tourism could be of great help—i.e., in packaging and marketing. You talk about foreign markets; where I live, we are on the doorstep.

We have one of the major entry points of all Canada—talk about leverage. We have not leveraged the province of Ontario to get a proper tourist information centre. It is off the beaten path, we are just not addressing it. We have done a tremendous market study—what we did in the U.S. and the information that came back—and I have to give plaudits to Tourism Canada for all that.

There can be more than 3,000 automobiles at a major entry point in one day in the summer. We are not doing an adequate job of giving them the information that is required. There is no way that a Member of Parliament can do anything about that.

All the money from Tourism Canada is lodged in lodges. Deerhurst, which is one of the most prestigious areas in all of Ontario, is getting all sorts of money. That is not your fault, but that is what we ended up with. It is kind of dumb.

[Translation]

connaissances avec les institutions bancaires. À leur avis, cela ne leur donnerait pas l'effet de levier financier dont elles ont besoin. Je ne sais trop comment nous pourrions aborder tout cela...

M. Fyfe: Cette industrie est sous-financée et repose dans une très large mesure sur l'emprunt. D'une part, il y a des groupes d'investisseurs qui sont désireux d'entreprendre des projets importants tant à l'étranger qu'au Canada, là d'où proviennent la plupart des capitaux investis dans les grands projets.

Une fois passé ce point et dès qu'on aborde le monde des banques, la décision relève moins du siège social que de chaque gestionnaire et de son attitude, si ce dernier ne se trouve pas dans une région fortement touristique. À plusieurs reprises, l'industrie a signalé de façon très appropriée les difficultés que lui posaient les institutions financières en la percevant comme un secteur très peu viable, à l'encontre, par exemple, d'une fabrique de chaussures.

Nous essayons d'aborder le problème du financement du tourisme par l'intermédiaire de Tourisme Canada en ce qui touche le développement du produit. C'est une initiative de M. Valcourt et de ses collègues provinciaux. Cela débouchera sur un énoncé de principes, portant, entre autres, sur le financement, et qui paraîtra en juin à leur intention. Il ne sera peut-être pas la réponse à tout ce qui cloche, mais, d'après moi, vous avez isolé un problème général.

M. James: À mon sens, nous avons un problème général en Ontario. La province a réussi je ne sais trop comment à nous convaincre pour quelques projets importants. Nous en avions déjà parlé.

Parallèlement, à l'échelle fédérale, nous sommes impuissants dans les régions qui affichent une disparité économique et que le tourisme pourrait grandement aider, c'est-à-dire dans la mise en place de programmes et au niveau de la commercialisation. Vous parlez de marchés étrangers mais là où je demeure, ils sont à notre porte.

Nous disposons de l'un des principaux points d'entrée dans tout le Canada, qui est un levier important. Nous ne sommes pas intervenus pour que la province de l'Ontario se dote d'un centre d'information touristique convenable. Cette question sont de notre cadre et nous n'en tenons pas compte. Nous avons effectué une importante étude de marché aux États-Unis où nous avons recueilli beaucoup de renseignements. Je dois féliciter Tourisme Canada de cette initiative.

Il peut y avoir plus de 3,000 automobiles qui passent quotidiennement par l'un des principaux points d'entrée pendant la période estivale et nous ne leur donnons pas tous les renseignements demandés. Il n'y a absolument rien que puisse faire un député pour changer la situation.

Tout l'argent qui vient de Tourisme Canada est consacré aux pavillons. Deerhurst, qui est l'une des plus prestigieuses régions de tout l'Ontario, reçoit de l'argent de toutes parts. Ce n'est pas votre faute, mais c'est ce que nous avons maintenant entre les mains. C'est un peu bête.

[Texte]

There is a little bit of frustration on my part. As a matter of fact, I think there is a lot of frustration on the part of all Members of Parliament from Ontario.

Then, that is compounded by everybody coming in here complaining. Where do we go from here? Ontario was the only one that was positive about things. As you have said, there are always reasons on the other side. Where are we going from here? Where are you going? Where does this committee go to try to dig out what really is going on? Maybe O'Neil and I will be doing it by ourselves. Maybe I should get some money just for showing up here. Find me some money.

I want to get to another thing. I understand you are putting money into downtown Toronto. We had better ask about that.

Mr. Fyfe: I will respond to the first question and then I will let Wayne talk about downtown Toronto.

Mr. James: Yes, let us find out about that, putting projects in downtown Toronto.

Mr. Fyfe: I think in part because of the testimony here, and in part just simply because of the activities of the committee and also the activities of the people involved in the industry, there is an understanding that the whole question of both ERDAs—first ERDAs and then the subsidiary agreements—has to be reviewed. Ministers are meeting to talk about process questions and refinements to existing instruments.

• 1750

The question of what the next step is when these expire in 1988, 1989, or 1990... I think there are still a fair number of options. We have had different approaches. You have yourself indicated how Ontario has done it one way; and there are other ways to go at it. It is going to require a full debate about those options from all the parties involved before that decision gets put in place, and that means looking over the next year where this next set of instruments should go, and directed to do what. At least this time we will have a large body of information on what was attempted and how successful or unsuccessful it was; whereas for the last generation, although there was some information ready, a lot of it was developed on the spot. Now we are seeing what the results of those are. But to predict where that one would come out I think would be presumptuous without the debate that obviously has to take place.

Mr. James: Who is going to be involved in the debate? You have told me in general terms, Mr. Fyfe, what you are going to do, but specifically... You talk about the private sector, the associations or the private-sector representatives, who do not think they are being properly represented. There is certainly a strong feeling among them that the purveyors of the agreements do not really know the business.

Mr. Fyfe: There is certainly a sense of frustration, which you have clearly indicated, with the instruments that are there. Whether it is because the instrument is inappropriately designed in the first place for its objective or it is a question of

[Traduction]

Je suis un peu frustré. En fait, tous les députés d'Ontario sont très frustrés.

À cela s'ajoutent les plaintes que nous recevons. Quelle direction allons-nous prendre? L'Ontario était la seule province à voir les choses d'un oeil optimiste. Comme vous l'avez mentionné, il y aura toujours des raisons de l'autre côté. Dans quelle direction allons-nous? Et vous? À quel endroit le Comité ira-t-il chercher la vérité sur la situation? O'Neil et moi-même ferons peut-être le travail nous-mêmes. On devrait peut-être me payer pour être ici. Trouvez-moi de l'argent.

Permettez-moi de passer à autre chose. Je crois comprendre que vous injectez de l'argent dans le centre-ville de Toronto. Mieux vaut nous renseigner à ce sujet.

M. Fyfe: Je répondrai à la première question et je laisserai Wayne vous parler au sujet du centre-ville de Toronto.

M. James: C'est cela. Voyons quels sont ces projets dans le centre-ville de Toronto.

M. Fyfe: A cause des témoignages présentés ici et à cause simplement des activités du Comité ainsi que des activités du tourisme, nous croyons comprendre que toute la question des EDER, en premier lieu les EDER puis les ententes auxiliaires, doit être revue. Les ministres se rencontrent pour discuter des questions touchant la procédure ainsi que les améliorations à apporter aux moyens actuels.

Il faut se demander quelle sera la prochaine étape lorsque ces ententes prendront fin en 1988, 1989 ou 1990. Selon moi, il y a encore bon nombre d'options d'ouvertes. Nous avons abordé les choses de façons différentes. Vous avez vous-même indiqué de quelle façon l'Ontario avait procédé et il y a d'autres façons de le faire. Toutes les parties en cause devront débattre complètement toutes ces options avant de prendre une décision et cela signifie qu'il faudra examiner l'utilité de ce prochain ensemble d'instruments au cours de l'année qui vient. Au moins, cette fois, nous disposerons d'une foule de renseignements sur le succès ou l'échec des tentatives; bien que nous ayons eu en main quelques renseignements en ce qui concerne la dernière génération, bon nombre de ceux-ci ont été recueillis au fil des événements. On peut observer actuellement ce qu'en sont les résultats. Cependant, il serait présomptueux de prévoir l'issue de celle-ci sans amorcer le débat qui doit de toute évidence avoir lieu.

M. James: Quels seront les participants à ce débat? Vous m'avez dit en général, monsieur Fyfe, ce que vous alliez faire, mais soyez plus précis. Vous parlez du secteur privé, des associations ou des représentants du secteur privé, mais ceux-ci n'ont pas l'impression d'être représentés comme il se doit. De toute évidence, ces derniers croient fermement que les responsables des ententes ne connaissent pas vraiment la question.

M. Fyfe: Comme vous l'avez clairement indiqué, les instruments en place causent assurément de la frustration. Que ce soit parce que l'instrument ait été mal conçu pour son objectif ou parce que l'instrument est complexe... selon moi,

[Text]

the complexity of the instrument . . . I think that comes out differently in the testimony. Things such as, is it a grant or is it a loan guarantee . . . those are instruments, and in some subsidiary agreement they are there and in others they are not. There will be, with all those participants, including associations, an ability to examine a particular instrument and how it would function.

Mr. James: So how can you get an objective evaluation?

Mr. Fyfe: I am not sure you would get an objective . . . but I think you would be able to talk to a number of people who will have a different bias, and then those biases can be considered in a general evaluation.

Mr. James: How are you going to go about doing that?

Mr. Fyfe: I would suggest that the process would begin again on a regional basis, so they would have both provincial and federal ministries involved, and the industry particularly in the area. Equally, there is a national perspective developed from Tourism Canada and research being done on a national and international basis that can be used as part of the debate at the regional level.

The difficulty seems in part to be at least from the associations; and I would suggest associations are one element of the issue. Equally, there are those people who participate from the private sector directly in the process and who would have a view or an opinion, and there are those who choose not to use this given instrument, for their own reasons, but do have an opinion about the evolution of the industry. Perhaps rather than on a national scale or a major consultative process, we are now looking at a refinement where we would be dealing with, driven out of the regions, a much more focused effort on what is happening in that particular area, be it a province or a region of the country.

Mr. James: Who is going to instigate this dialogue? How does the information come up through to the province and the federal Ministers properly to evaluate all that?

Mr. Fyfe: I think the process has been initiated by Mr. Valcourt, with the bilateral scheduled for this year, during the spring process, to culminate in a federal-provincial meeting in June. That is not the culmination of the process but the culmination of that series of meetings. From there, the direction in product development and market development one hopes would be established, or some clear indications of where to go. A work program usually comes out of those that affects both the provinces and the federal government at the official level and involves the tourism industry, including the associations.

Mr. James: So getting the Minister ready to go to this meeting, what is the process you are using? He just does not go there and sit around and chat with—

Mr. Fyfe: No, the Minister will—

Mr. James: What are you doing specifically?

[Translation]

les témoignages présentent des vues différentes à ce sujet. Par exemple, on se demande s'il s'agit d'une subvention ou d'une garantie de prêt . . . Ce sont des instruments qui peuvent ou non se retrouver dans les ententes auxiliaires. Tous les participants et les associations pourront examiner un instrument particulier et son mode de fonctionnement.

M. James: Comment pouvez-vous donc obtenir une évaluation objective?

M. Fyfe: Je ne suis pas certain que l'évaluation serait objective, mais vous seriez en mesure de parler à des gens qui ont des vues différentes qui pourraient ensuite faire l'objet d'une évaluation générale.

M. James: Comment procéderez-vous?

M. Fyfe: Je proposerais encore une fois une rencontre régionale pour que les ministres provinciaux et fédéraux et les représentants de l'industrie dans la région puissent y participer. En outre, le débat régional pourrait profiter de la perspective nationale de Tourisme Canada ainsi que des recherches effectuées à l'échelle nationale et internationale.

La difficulté semble provenir en partie, du moins, des associations; selon moi, les associations représentent un élément de la question. De plus, il y a le point de vue du secteur privé qui participe directement au procédé et il y a ceux qui choisissent de ne pas utiliser cet instrument, pour des raisons personnelles, mais qui n'en ont pas moins une opinion sur l'évolution de l'industrie. Au lieu d'une rencontre nationale ou d'une consultation sur grande échelle, il s'agit peut-être d'une nouvelle façon d'étudier la question puisque le point de vue des régions est beaucoup plus centralisé sur l'évolution d'une région donnée, que ce soit une province ou un secteur du pays.

M. James: Qui mettrait en branle ce dialogue? Comment les renseignements seront-ils acheminés dans la province et comment les ministres fédéraux pourront-ils procéder à une évaluation pertinente?

M. Fyfe: Si je ne m'abuse, l'idée vient de M. Valcourt, la rencontre bilatérale prévue au printemps de cette année devant culminer en une réunion fédérale-provinciale au mois de juin. Ce n'est pas l'aboutissement du procédé mais bien de la série de rencontres. À partir de là s'établirait l'orientation que l'on espère donner au développement des marchés et des produits, ou quelque indication claire de la marche à suivre. Un programme de travail en sort habituellement et il touche à la fois les provinces et le gouvernement fédéral ainsi que l'industrie touristique, y compris les associations.

M. James: Comment ferez-vous pour préparer le ministre à cette rencontre? Il a plus à faire que d'aller rencontrer les participants et jaser avec eux.

M. Fyfe: Le ministre . . .

M. James: Pouvez-vous nous préciser ce que vous ferez?

[Texte]

• 1755

[Traduction]

Mr. Fyfe: The Minister receives information on national issues or national trends from us and receives the viewpoint of our regional office, directly from the regions to the Minister, in preparation for the individual meetings. What other alternative sources he has, I am not aware of; but I am sure there must be others.

Mr. James: If this input is coming from the regional offices—all these gentlemen—what all are they going to use to put that together? Where is the objectivity going to come from?

Mr. Fyfe: Again, the resources at regional offices are not represented by the individuals here. The material is prepared under the direction of the head of the office who can draw on other sources.

Objectivity is a function, I suppose, of... There is an interest clearly, and the objectivity from our point of view is the interest in describing accurately, but from whatever bias we went to. The Minister I believe is aware of that and of what the situation is. He has alternative sources. The province will clearly have its own bias and objectives.

The Minister does meet with industry associations. He is going to Nova Scotia in the next few weeks. He meets with individuals there.

I suggest it is an accumulation of individual pieces of information, all of which may be bent or slanted to a different perspective, then sorted, and the biases weighted into the consideration.

Mr. James: The report from the regions will be strictly a report put together by the regional personnel of DRIE.

Mr. Fyfe: Yes.

The Chairman: Thank you, Mr. James.

This question of whether or not the agreements should provide for loans or grants was raised by Nova Scotia and Newfoundland, and perhaps by later witnesses. What are the pros and cons of a loan or a grant program?

Mr. Fyfe: A grant is a specific amount of money given to someone with no strings attached. It is not an instrument used very often. What you are looking at more often is a contribution. It can be non-repayable, but it does have terms and conditions. It is not a grant, but an audited function, or perhaps it is repayable. A loan guarantee carries the involvement of private financing very closely connected to a private investment or financing situation.

The question of direct contribution—this is more general than simply tourism—is that some companies quite frankly do not want a direct, non-payable, repayable contribution. There are questions of cashflow and when they receive it and how they account for it, and also the contingencies on repayment. They prefer an instrument where they go through their normal banking channels. If they do not have enough equity to

M. Fyfe: Pour se préparer aux rencontres individuelles, le ministre reçoit le point de vue de nos bureaux régionaux et, de notre part, des renseignements sur les questions et les tendances nationales. Je ne connais pas ses autres sources de renseignements, mais je suis certain qu'il en a d'autres.

M. James: Si ces renseignements proviennent des bureaux régionaux, comment les regrouperont-ils? Qui peut faire preuve d'objectivité?

M. Fyfe: Les personnes ici ne représentent pas les ressources aux bureaux régionaux. Les documents sont préparés sous la direction du chef du bureau qui peut puiser à d'autres sources.

L'objectivité de notre point de vue découle de l'intérêt à présenter une description exacte, quels que soient les biais en cause. Selon moi, le ministre connaît la situation. Il a d'autres sources de renseignements. Il est clair que la province aura son propre point de vue et ses propres objectifs.

Le ministre rencontre effectivement les associations de l'industrie. Il se rendra en Nouvelle-Écosse au cours des prochaines semaines pour y rencontrer les personnes intéressées.

Selon moi, c'est une accumulation de renseignements individuels auxquels sont assortis toutes sortes de biais ou de perspectives, qui sont ensuite triés puis évalués un à un.

M. James: Le rapport des régions sera strictement un document rédigé par le personnel régional du MEIR.

M. Fyfe: C'est cela.

Le président: Je vous remercie, monsieur James.

La Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve, et sans doute d'autres témoins après cela, ont demandé si les ententes devaient ou non renfermer des prêts ou des subventions. Quels sont les avantages et les désavantages d'un programme de prêts ou de subventions?

M. Fyfe: Une subvention est une somme précise remise à quelqu'un de façon inconditionnelle. C'est un instrument qui n'est pas utilisé très souvent. La contribution est plus fréquente. Elle peut ne pas être remboursable mais elle comportera des modalités. Il ne s'agit pas d'une subvention mais d'une fonction de vérification; elle peut aussi être remboursable. Une garantie de prêt comporte un élément de financement privé qui est lié de très près à un financement ou à un investissement de la part d'un particulier.

De plus, ce qui est une question plus générale que la simple activité touristique, certaines entreprises, je dois l'avouer, ne veulent pas d'une contribution directe, remboursable ou non. Il y a la question de l'autofinancement, de l'inscription dans les livres ainsi que des modalités de remboursement. Elles préfèrent un instrument qui puisse se négocier normalement dans une banque. Si elles ne possèdent pas suffisamment de

[Text]

warrant the amount of the loan, they would prefer that to be topped up by federal or provincial governments. An interest buy-down on a loan is really a form of contribution, but it involves a particular lending institution.

The pros and cons vary with the individual applicant. You have a whole range of instruments available, and you will find different applicants preferring one instrument over another. If they are not all available, you will get the comment these other ones should be there in place. If they are all available, then the question is really one of selectivity for the participant, which instrument should he choose.

Perhaps in terms of clarity it might be useful to take a specific example where we have had two different types of application on a personal basis. One of my colleagues could speak to that. Wayne, perhaps you could speak to that.

Mr. St-John: I will take a crack at one of them. It is a matter of perception within the industry. As an industry they generally do not like the idea of grants or non-repayable loans. I think individually it is quite often a different situation or a different story.

One of the reasons for it is the availability of debt financing to tourism businesses, as opposed to non-tourism businesses. Quite often for development by the commercial lender there is considered to be more collateral in a manufacturing building, for example, than in a rural hotel.

• 1800

If a hotel is unsuccessful, it is unsuccessful as a rural hotel and therefore gets sold at 10¢ on the dollar or 50¢ on the dollar or whatever. If it is a manufacturing facility, arguably it can serve a manufacturing function, although not the same function. It therefore has a greater degree of collateral in it.

There is a hesitation with the commercial lenders to invest as much in terms of debt into a particular project. If we give the loan and make it repayable to a particular establishment, in part we have frozen them for a particular period of time. For, say, a five-year or seven-year development plan, the likelihood of their being able to do much more than this is greatly constrained. They are carrying all the debt they can carry and all they can afford to service. They are carrying all they can afford to get, based on the collateral they have available for other lenders to take a piece of it.

If we take this view, we end up saying to the operator that we are going to give him a loan that is repayable; we understand we are really dealing with a seven-year project and this is about all he will be able to do over the seven-year period. We will extend the terms out far enough so that hopefully a commercial lender will look at it as quasi-debt in the first instance, because he is not going to be making any principal or interest payments over the first three or four years. After, we extend the repayment period out when the business is hopefully up and running and generating enough of a cashflow to service a larger percentage of debt.

[Translation]

capitaux propres pour obtenir le prêt demandé, elles préfèrent faire appel au gouvernement fédéral ou provincial. Le rachat d'intérêts sur un prêt constitue en réalité un type de contribution qui fait cependant appel à une institution prêteuse particulière.

Les avantages et désavantages varient selon le demandeur. Il y a toute une gamme d'instruments parmi lesquels peuvent choisir les demandeurs. Si ces instruments ne sont pas tous offerts, certains diront qu'il faudrait les rendre disponibles. Si le marché les offre tous, la question est vraiment de savoir quels instruments le participant doit choisir.

Il serait peut-être plus clair de donner un exemple de deux types de demandes faites par des particuliers. Sans doute mon collègue Wayne pourrait-il vous expliquer la chose.

M. St-John: Je vais essayer de vous expliquer un des deux cas. C'est une question de perception au sein de l'industrie. En tant que représentants d'une activité économique, l'idée d'une subvention ou d'un prêt non remboursable ne les attire habituellement pas. Pour un particulier, la chose est toutefois fort différente.

L'une des raisons est la possibilité qu'ont les entreprises touristiques d'emprunter, contrairement aux entreprises non touristiques. Un établissement manufacturier, par exemple, sera très souvent considéré par le prêteur commercial comme une meilleure garantie qu'un hôtel rural.

Lorsqu'un hôtel n'est pas rentable, c'est à titre d'hôtel rural, par exemple, et il sera vendu à 10 p. 100 ou 50 p. 100 de sa valeur. Dans le cas d'un établissement manufacturier, on peut prétendre qu'il répond à une fonction de fabrication, bien que ce ne soit pas la même. Il présente donc une valeur plus élevée comme objet de nantissement.

Les prêteurs commerciaux hésitent à investir dans un projet sous la forme d'un prêt. Lorsqu'un établissement obtient un prêt qu'il doit rembourser, nous immobilisons partiellement cet établissement pour une période donnée. Par exemple, si l'établissement a un plan de développement sur cinq ou sept ans, il sera bien plus en mesure de faire plus. Il a emprunté la somme maximum qu'il pouvait rembourser. L'établissement a emprunté tout ce qu'il pouvait d'après les garanties qu'il aurait pu offrir à d'autres prêteurs.

Si nous adoptons ce point de vue, cela revient à dire à l'exploitant que nous lui donnerons un prêt remboursable; nous savons qu'il s'agit d'un projet sur sept ans qui occupera l'exploitant pendant toute la période en question. Nous accorderons des conditions très libérales dans l'espoir qu'un prêteur commercial considérera le prêt comme une quasi-dette, étant donné que l'exploitant ne pourra faire aucun remboursement de principal ni d'intérêt au cours des trois ou quatre premières années. Puis, nous allongeons la période de remboursement lorsque l'entreprise fonctionne bien et génère suffisamment

[Texte]

The problem with using this method, which is the preferred method, however, is that in some businesses, if we were giving them a grant situation, we would improve their equity position in the business and would make the opportunity to secure additional debt financing, should they need it, or to attract additional equity financing, should they require it, a little more available.

We had a situation in Ontario with Deerhurst as a case in point. There was a \$10 million assistance package, \$5 million of which was originally intended to be non-repayable. This gave them the flexibility they needed to put the rest of the financing package together, which totalled \$56 million. In the first instance, without the \$5 million as a grant, they could not have interested the other commercial lenders to participate in the program.

I hate to say no, you do not want it or stay away from non-forgivable loans. Every situation tends to necessitate a different way of looking at it. The degree of desire you have for wanting to see a particular type of project go forward may require a substantially different packaging made available to it. This is where, in my estimation, the ERDA program has been particularly successful. It has allowed such flexibility to design the right kind of package for a particular opportunity.

Mr. Hughes Roy (Manager, Tourism Development, Quebec Regional Office, Department of Regional Industrial Expansion): I would add just one point. I think sometimes the cashflow of a business would provide a sufficient amount of money over the next six or seven years so that it will be looked upon as too generous to put up a contribution. But what is needed in the industry most of the time is the front-end money.

This is why you could substitute your contribution to a reimbursable contribution. It is generous enough for this type of a project rather than just being a straightforward contribution across the board; this is the program we have. We have to have this flexibility to give the necessary incentive to pursue the project. But we cannot be too generous either, at the expense of the cashflow in the next five or six years; if it is too great, there may be too much money in the business.

Mr. St-John: Just to add to the point to illustrate it. If a hotel operator came to me and said he wanted to build a hotel on this piece of property and expected to have 56% occupancy in it, I would ask him what he was going to do in year one. In year one he would probably do 32% occupancy, moving to 46% in year two, and then he might get up to 56%. During those start-up years he needs the government money without the principal repayments being made, with the interest-free aspect to it, in order to get the business up and running and to generate the market in order to be able to generate a cashflow that is sufficient enough to start servicing the debt.

[Traduction]

ment de fonds pour assumer un pourcentage plus élevé de l'emprunt.

Il y a cependant un problème à utiliser cette méthode que nous privilégions. Si nous accordions une subvention à certaines entreprises, leur situation nette s'améliorerait et elles pourraient obtenir, au besoin, d'autres prêts ou pourraient attirer un peu plus les investisseurs.

Deerhurst représente un bon exemple de cette situation en Ontario. L'entreprise bénéficiait d'un programme d'aide de 10 millions de dollars, dont une partie non remboursable à l'origine de 5 millions de dollars. L'entreprise a pu ainsi compléter son programme de financement qui totalisait 56 millions de dollars. Si elle n'avait pu bénéficier d'une subvention de 5 millions de dollars, elle n'aurait pu attirer les autres prêteurs commerciaux.

Je regrette d'avoir à dire non, vous n'en voulez pas ou vous vous tenez loin des prêts remboursables. Chaque cas appelle un examen différent. L'intérêt manifesté dans la mise en branle d'un projet particulier pourrait nécessiter une aide financière très différente d'un autre projet. Voilà, à mon sens, où le programme ERDE a si bien réussi. Il a permis de concevoir le programme financier en fonction de chaque projet.

M. Hughes Roy (gestionnaire, Développement du tourisme, Bureau du Québec, ministère de l'Expansion industrielle régionale): J'ajouterai une seule chose. Quelques fois, une entreprise disposera d'une marge brute d'autofinancement suffisante pendant les six ou sept années suivantes qui l'empêchera d'obtenir une contribution. Mais dans la plupart des cas, l'industrie a besoin de capitaux de départ.

Voilà pourquoi vous pourriez remplacer votre contribution par un prêt remboursable. Cela serait suffisamment généreux pour ce genre de projet plutôt que d'accorder une contribution simple dans chaque cas; notre programme fonctionne de cette façon. Il est nécessaire que nous soyons en mesure d'accorder le stimulant voulu à la poursuite du projet. Cependant, nous ne pouvons non plus être trop généreux puisque cela se répercuterait sur la marge brute d'autofinancement au cours des cinq ou six années suivantes; si la contribution financière est trop élevée, l'entreprise pourrait être surfinancée.

M. St-John: Permettez-moi un exemple: si un hôtelier me dit qu'il désire construire un hôtel sur ce terrain dont il prévoit un taux d'occupation de 56 p. 100, je lui demanderai des chiffres pour la première année. La première année, il aura probablement un taux d'occupation de 32 p. 100, qui passera à 46 p. 100 la deuxième année et ainsi de suite pour se rendre peut-être à 56 p. 100. Pendant ces premières années, il aura besoin que le gouvernement lui avance des fonds sans intérêt qu'il n'aurait pas à rembourser tout de suite afin de pouvoir rentabiliser son entreprise et être ainsi en mesure de générer suffisamment de fonds qui lui permettront de commencer à rembourser l'emprunt.

[Text]

[Translation]

• 1805

The Chairman: This business of the need to send paper farther up the line to Ottawa: how can that be changed? Presumably if the autonomy of the regional office is enhanced, that would expedite the processing of applications.

Mr. Fyfe: There is clearly a delegated level of authority where it is in the region. Currently it is at \$100,000. The difference between that and the very major projects of over \$1 million—that happens to be the amount set at the moment—is because, due to the size of the project, it may have a national impact as well as a regional impact, and that is assessed. The gap between the two, from \$100,000 to \$1 million... they are sent forward to the Minister. But they are not sent forward through Ottawa, through the bureaucratic system, to sign on or sign off. The comments are put by the headquarters to the region in their moving the paper forward. They put the recommendation directly through the management committee to the Minister.

I do not think we would be suggesting that ministerial accountability can be taken away. The Minister is responsible for those. The level of delegated authority might be something that would be addressed, whether it is a \$100,000 project or \$250,000.

The Chairman: Is that a Treasury Board decision or a ministerial one—the extent to which you can delegate?

Mr. Fyfe: Delegated authority?

The Chairman: Yes.

Mr. Fyfe: I believe the \$100,000 limit is a ministerial... that down-end limit. I am not aware of a Treasury Board decision for \$1 million... it is also a ministerial decision in terms of what level they move forward.

The Chairman: I would like to come back again to our discussion on this business of international criteria. I come back to it because it seems to be a concern for a lot of small operators. In the process of evaluation, is it the applicant who must show that his or her proposal will attract the international visitor, for example? Or is it the onus to show that his or her project will enhance an attribute of the province, for example, that is accepted to be an aspect of our province, in the case of Nova Scotia, that attracts international visitors?

Mr. Fyfe: The answer is the former. Given that Canada does now attract some 20 million international visitors, or has that many visits, clearly the country is internationally competitive and attracts people from abroad; and that will continue. Equally, provinces in every case attract a certain number of international visitors. Improving the product will obviously draw additional numbers of people, or improving the marketing will draw additional numbers of people. But there is a point during that continuum when the individual operator must demonstrate not simply that his product will enhance the general image of a province or of the country, but that it will particularly attract, either immediately or in the foreseeable future, as described by Nova Scotia, a certain segment of additional international visitors.

Le président: Pourrait-on changer quelque chose au besoin d'envoyer les documents à Ottawa? Si les bureaux régionaux étaient plus autonomes, ils pourraient traiter plus rapidement les demandes.

M. Fyfe: Les régions disposent clairement d'un pouvoir délégué. À l'heure actuelle, elles ont l'autorité sur les projets jusqu'à 100,000\$. L'écart qui a été établi entre ce montant et les très gros projets de plus d'un million de dollars (c'est le niveau fixé en ce moment) est nécessaire à cause des conséquences possibles de ces gros projets à l'échelle nationale ou régionale. Les projets évalués entre 100,000\$ et un million de dollars sont envoyés au ministre. Cependant, les demandes ne sont pas acheminées par l'intermédiaire de l'appareil bureaucratique à Ottawa pour être autorisées ou non. C'est la direction du bureau régional qui présente sa recommandation au ministre directement par le comité de gestion.

Nous ne proposons pas par là d'enlever la responsabilité ministérielle. Le ministre est responsable de ces projets. On pourrait peut-être examiner le niveau du pouvoir délégué, que ce soit pour un projet de 100,000\$ ou de 250,000\$.

Le président: Votre pouvoir de délégation est-il fixé par le Conseil du Trésor ou par le ministre?

M. Fyfe: Le pouvoir délégué?

Le président: Oui.

M. Fyfe: Je crois que la limite inférieure de 100,000\$ est une décision ministérielle. Je ne suis pas au courant d'une décision du Conseil du Trésor en ce qui touche la limite de 1 million de dollars. Le niveau du pouvoir délégué relève également du ministre.

Le président: J'aimerais revenir à notre discussion des critères internationaux parce qu'ils semblent préoccuper beaucoup de petits exploitants. Dans le procédé d'évaluation, revient-il au demandeur de prouver que sa proposition attirera les visiteurs internationaux, par exemple? Ou doit-il prouver que son projet fera ressortir une qualité de la province qui attire les visiteurs internationaux, comme c'est le cas en Nouvelle-Écosse?

M. Fyfe: Les réponses se trouvent dans votre première question. Étant donné que le Canada attire activement quelque 20 millions de visiteurs internationaux à l'heure actuelle, il est évident que notre pays est concurrentiel à l'échelle internationale et qu'il continuera d'attirer des gens de l'étranger. De même, toutes les provinces attirent un certain nombre de visiteurs internationaux. L'amélioration du produit ou des techniques de commercialisation attirera évidemment d'autres visiteurs. Cependant, l'exploitant individuel doit prouver, à un moment donné dans ce continuum, non seulement que son produit rehaussera l'image générale de la province ou du pays mais qu'il attirera de façon toute particulière, dans l'immédiat ou dans un avenir prévisible, un segment additionnel de visiteurs internationaux, comme l'a décrit la Nouvelle-Écosse.

[Texte]

The Chairman: Perhaps I could have from Mr. Boutilier some examples, if that is possible—perhaps it is too specific—of proposals where the operators have met that criterion?

Mr. Boutilier: There are some examples. What I think we are saying is we do not expect him to demonstrate that it will. We do expect him to demonstrate that he has an action plan that is likely to lead to . . . He cannot guarantee it is going to work, but we expect him at least to have a plan to try.

Mr. Fyfe: Mr. Chairman, it is one of the ways of addressing the issue of whether you have only a regional product, with no intention of doing anything other than satisfying local consumers; perhaps a campground, in a certain instance . . . That is satisfactory for that operator, and he can make a living doing that, because most of the tourists in Canada are Canadians travelling about Canada, and within a province most of the tourists are residents within that province.

• 1810

But for the benefit of increased revenue to the country, and to offset the long-standing travel account deficit, it requires that additional capital be brought into the country from some place. So, as described by Mr. Boutilier, the indication should be there that this has the potential, because it is internationally competitive, or unique, or of particular interest—and there are many of those in Canada—and the marketing attempt is going to be made, whether by the operator all by himself, or as part of a consortium, or working with tour operators or packagers. Any of those instruments can be used to demonstrate there is a potential there and they are going to try to exploit it.

The Chairman: Do you expect the proposed tourism agreement for Cape Breton to include this criteria as well?

Mr. Boutilier: The amendment to the present agreement, as proposed for Cape Breton, is aimed at identifying and promoting one or a small number of significant attractions of such scale and calibre as to attract international tourists. We envisage not more than six, and probably less than six. It obviously will not be less than one. But we are looking. The implication is for a significant attraction around which the private sector can then respond in developing the necessary accommodation, eating units, and so forth, and take advantage of that particular attraction.

The Chairman: And the funding would be available to both public and private projects?

Mr. Boutilier: It is aimed at the present time at stimulating maximum private sector investment. Public projects have been proposed by the province, but that is not something that has yet been finalized.

The Chairman: Thank you.

Mr. James, do you have any further questions?

Mr. James: Just a few.

Back to a meeting when Mr. Lemelin was here some time ago—it was January 28—and we had some discussions. I hate

[Traduction]

Le président: M. Boutilier pourrait peut-être nous donner quelques exemples, si nous n'entrons pas trop dans les détails, de cas où les exploitants ont satisfait à ces critères.

M. Boutilier: Il y a des exemples. Selon moi, nous ne nous attendons pas de lui qu'il prouve sa capacité d'attirer des visiteurs supplémentaires. Ce que nous attendons de lui, c'est qu'il nous montre un plan d'action qui débouchera vraisemblablement sur cette conséquence. Il ne peut garantir sa réussite, mais nous nous attendons qu'il ait au moins un plan à cette fin.

M. Fyfe: Monsieur le président, c'est l'une des façons de savoir si l'on a seulement un produit régional que l'on réserve exclusivement à des consommateurs locaux; ce pourrait être un terrain de camping. L'exploitant a un produit qui lui convient et qui lui permet de vivre décemment étant donné que la plupart des touristes au Canada sont des Canadiens qui voyagent partout au pays et que la plupart des touristes d'une province résident dans la province en question.

Toutefois, pour accroître les recettes au pays et pour contrebalancer le compte des voyages depuis longtemps déficitaire, il faut que des capitaux supplémentaires soient injectés au pays. Comme l'a décrit M. Boutilier, tout indique que cette proposition a des chances de réussir à cause de sa particularité et de son caractère concurrentiel à l'échelle internationale. En outre, ce genre d'entreprises fourmille au Canada et on prendra des mesures pour les commercialiser, que ce soit par le biais de cet exploitant ou dans un consortium ou bien avec l'aide des voyagistes ou des responsables de forfaits. On peut utiliser tous ces instruments pour faire valoir notre potentiel et on essaiera de les exploiter.

Le président: Pensez-vous que l'entente touristique proposée pour le Cap-Breton tiendra également compte de critères?

M. Boutilier: La modification de l'entente actuelle pour le Cap-Breton vise à isoler et à promouvoir une ou plusieurs attractions particulières d'une ampleur et d'un calibre pouvant attirer des touristes internationaux. Nous prévoyons six attractions au maximum, mais ce sera probablement moins. Ce ne sera évidemment pas moins d'une attraction. Mais nous continuons de chercher. Lorsqu'une attraction est suffisamment importante, elle peut stimuler le secteur privé à mettre en place les moyens d'hébergement, le restaurant, et autres installations nécessaires afin de tirer parti de l'attraction en question.

Le président: Et le financement pourrait être offert aux projets publics et privés?

M. Boutilier: Nous visons à l'heure actuelle à stimuler des investissements maximum du secteur privé. La province a proposé des projets d'ordre public mais aucune décision définitive n'a été prise.

Le président: Je vous remercie.

Monsieur James, avez-vous d'autres questions?

M. James: Seulement quelques-unes.

Je me reporte à la rencontre du 28 janvier à laquelle assistait M. Lemelin. Je ne voudrais pas qu'on m'accuse d'esprit de

[Text]

to be parochial, but since the chairman has been talking about Cape Breton and Nova Scotia, maybe we can talk about Ontario a little bit. We got into a discussion about DRIE and people in the region, and got into the regional tourism specialists, which I guess you are, Mr. St-John. He said they had eight tourism specialists in Toronto, and these are the people who interface daily, regularly. And my question was we have eight people and \$22 million of federal money, and he said, well, we do other things.

Then we got into discussions about this business of, I might add, another major initiative. This what Mr. Cocksedge said. Ontario is involved in a lot of piloting of products, and one of them is—and it really caught my ear, because when you were down to my area we were looking for projects, but I did not know there were outside the ERDA special projects—a cultural product, which you may be aware is a major initiative, and I might add is also being done elsewhere. It consumes virtually the full time of one officer. And then we came to find out this one officer is working in Toronto on a cultural project that has taken over one year.

I guess it kind of surprised me with all the manpower a major city would have to do that sort of thing. It seemed to go on and then get into saying he was doing packaging and that sort of thing, which really catches my ear, because I am interested in networking.

Maybe you might talk about all that. It raises a question in the mind of a person like myself when Toronto, not to be negative about Toronto, except that the business in Toronto and area . . . We have a terrible argument going on up here because everyone thinks Ontario is buoyant economically. The problem is it is 150 miles north, east, and west of Toronto, and after that there is a great deal of regional disparity in Ontario. So it kind of raises the ire maybe a little bit when we find that we are spending the full time of officers in the city of Toronto on tourism projects. As long as you and I have been working on this—I have never heard of such things before. Perhaps you could talk about this a little bit.

• 1815

Mr. St-John: Certainly.

Tourism Canada signed a memorandum of understanding with the Ministry of Communications to test culture as a tourist draw, if you will, and its ability to bring visitors to various regions in Canada. Multiculturalism was involved as well. It was negotiated that five pilot projects would be tested. The multiculturalism project, which I cannot really speak to, for example, was identified in Winnipeg. Winnipeg, given the very large multicultural attractions and its Folklorama, would be a logical location to test multiculturalism and its ability to draw tourists.

As Toronto is the theatre capital, if you will, of Canada, it was decided that we would develop a pilot project in order to test whether the performing arts and the visual arts in Toronto could, on their own, attract tourists from—our qualifier was the U.S. marketplace. So we were given a mandate by Tourism

[Translation]

clocher mais vu que le président a parlé de Cap-Breton et de la Nouvelle-Écosse, nous pourrions peut-être nous arrêter un peu à l'Ontario. Nous avons discuté du MEIR et des représentants de ce ministère dans la région ainsi que des spécialistes régionaux en matière de tourisme dont vous, monsieur St-John, en êtes. Il nous a révélé qu'il y avait huit spécialistes du genre à Toronto qui s'occupaient ordinairement des relations quotidiennes. Je lui ai demandé ce qu'ils faisaient avec huit employés et 22 millions de dollars en crédits fédéraux et il m'a répondu qu'ils s'occupaient d'autres choses.

Puis nous avons discuté de la question d'un autre grand projet. C'est ce qu'a dit M. Cocksedge. L'Ontario s'occupe beaucoup de la promotion de produits et l'un d'eux est un produit culturel qui, comme vous le savez peut-être, est un projet de taille qu'on retrouve également ailleurs. Ce projet m'a réellement surpris, car lorsque vous avez visité notre région, nous étions en quête de projets mais je ne savais pas qu'ils se situaient à l'extérieur des projets spéciaux de l'ERDE. Ce projet occupe un agent pratiquement à plein temps. Nous avons par la suite appris que cet agent travaillait à Toronto sur un projet culturel depuis plus d'un an.

Cela m'a un peu étonné du fait qu'une grande ville comme Toronto dispose de la main-d'oeuvre nécessaire pour entreprendre ce genre de projets. Le projet semble se poursuivre. Il m'a ensuite dit qu'il s'occupait de montages financiers et autres choses du genre et cela a vraiment piqué ma curiosité parce que je m'intéresse au maillage.

Pourriez-vous nous renseigner à ce sujet? Un homme comme moi se pose des questions au sujet de Toronto. Je ne voudrais pas être négatif, mais l'économie de Toronto et de ses régions est très active et cela suscite ici des discussions assez envenimées. Le problème, c'est qu'à l'extérieur d'un rayon de 150 milles au nord, à l'est et à l'ouest de Toronto, il y a beaucoup de disparités entre les régions de l'Ontario. Cela soulève quelque peu notre colère de constater que des agents à plein temps travaillent à des projets touristiques dans la ville de Toronto. Depuis que vous et moi travaillons dans ce domaine, je n'ai jamais rien vu de tel. Pourriez-vous nous éclairer à ce sujet?

M. St-John: Bien sûr.

Tourisme Canada a signé un protocole d'entente avec le ministre des Communications afin de vérifier si l'aspect culturel pouvait attirer des visiteurs dans les diverses régions du Canada. Il a aussi été question du multiculturalisme. On s'est donc entendu sur cinq projets-pilotes. Le projet du multiculturalisme, au sujet duquel je ne peux vraiment pas vous donner de renseignements, touche Winnipeg. Étant donné que cette ville compte un Folklorama et de très nombreuses attractions multiculturelles, elle constituait un choix logique pour éprouver notre hypothèse.

Du fait que Toronto est la capitale du théâtre au Canada, on a décidé de lancer un projet-pilote pour voir si les arts d'interprétation et les arts visuels à Toronto pouvaient, sans aucune autre aide, attirer des touristes des États-Unis. Tourisme Canada nous a donc donné un mandat et un crédit de 250,000

[Texte]

Canada and a commitment of \$250,000 to shop around with the province and with the cultural community in the metropolitan area. We wanted to see whether or not we could stir up interest in developing a joint marketing campaign, in order to be able to test the concept of culture as a drawing card to bring visitors to Canada; in this instance, to Toronto.

So we did that, and, through negotiations with the province and with the cultural community, we managed to pull together about \$780,000 in total in order to run a three-month campaign in Buffalo, Cleveland, and Detroit. We used a variety of media and developed a series of packages which, I guess, in combination, represent a little over a hundred different variables that could be purchased by people in those markets.

We will be testing that and submitting a report to a conference on tourism and the arts in the fall. This will reveal whether or not culture was indeed successful in pulling visitors from those U.S. markets. If it has been successful, it will not only give Tourism Canada more direction in its national advertising campaign but give us more opportunity to work with some of the other theatre operations, both in and outside of the metropolitan Toronto area.

In this past year, for example, this same officer has been testing culture outside of metro Toronto, and has had some very good reports and some very good editorial copy in the Detroit and Cleveland area papers on the Blyth Summer Theatre. He escorted a group of travel writers, four in total, through southern Ontario, to London, to Stratford, to Niagara-on-the-Lake, and to the Blyth festival, in order to get their impressions and ideas. We hope that this will generate some favourable editorial comments.

That, Mr. James, is the cultural initiative that is being tested. We were asked to pilot that in Toronto and that is basically what we have done.

I think, in terms of the tourism operation in the Ontario region, it is all too often forgotten that Tourism Canada certainly has a representation in the regional offices. It is very dependent, one region to the next, on what priority is given to tourism and the size of staff that is dedicated to delivering tourism programming.

In Ontario, I think we are fortunate. We have a reasonable allocation of staff, but we also have 53 sales reps in the United States and a number overseas as well. We make it our business in the Ontario region to try to bridge the gap between the tourist operator in Ontario and those 53 sales reps, through External Affairs in the United States and several more overseas. We make sure that they know what the products are. They make sure they are current, and they are talking to travel wholesalers, tour operators, in order to get them to consider Ontario, or Canadian for that matter, destinations in their program. That comprises at least 50% if not 60% of our operation over and above the subagreement.

[Traduction]

dollars pour faire le tour de la province et de la communauté culturelle dans la région métropolitaine. Nous voulions savoir si nous pouvions intéresser les gens à mettre en branle une campagne commune de commercialisation afin de vérifier si le concept culturel était en mesure d'attirer des visiteurs au Canada et, dans le cas qui nous intéresse, à Toronto.

Grâce à des négociations avec la province et la communauté culturelle, nous avons pu mobiliser environ 780,000 dollars pour lancer une campagne de publicité sur trois mois à Buffalo, Cleveland et Détroit. Nous avons fait appel à divers médias et mis au point une série de forfaits qui, ensemble, représentent un peu plus de 100 variables différentes que des touristes américains pourraient acheter.

Nous ferons notre essai et présenterons un rapport à la conférence sur le tourisme et les arts à l'automne. Ce rapport révélera si l'aspect culturel a réussi à attirer des visiteurs des États-Unis. Si le projet réussit, il fournira à Tourisme Canada non seulement une meilleure orientation dans sa campagne publicitaire nationale, mais elle nous permettra aussi de travailler davantage avec quelques-uns des autres théâtres à l'intérieur et à l'extérieur de la région métropolitaine de Toronto.

Par exemple, au cours de l'année écoulée, l'agent en question a mis à l'essai le projet à l'extérieur de la région métropolitaine de Toronto et il a reçu de très bonnes critiques et une excellente couverture en ce qui touche le *Blyth Summer Theatre* dans les journaux de la région de Détroit et de Cleveland. Il a escorté un groupe de quatre rédacteurs touristiques dans le sud de l'Ontario, à London, à Stratford, à Niagara-on-the-Lake et au festival Blyth afin de recueillir leurs impressions et leurs idées. Nous espérons que cette démarche débouchera sur des articles favorables de leur part.

Voilà, monsieur James, le projet culturel qui est en cours. On nous avait demandé d'entreprendre le projet à Toronto et c'est essentiellement ce que nous avons fait.

Selon moi, on oublie trop souvent que Tourisme Canada a des représentants dans les bureaux régionaux de l'Ontario en ce qui concerne les activités touristiques de cette province. On constate une très forte dépendance d'une région à l'autre à l'égard de la priorité qui est donnée au tourisme et à l'importance du personnel qui est affecté à l'application des programmes touristiques.

Selon moi, l'Ontario est en bonne posture. L'effectif y est assez important mais nous pouvons aussi compter sur 53 représentants aux États-Unis et quelques autres à l'étranger. Grâce aux fonctionnaires du ministère des Affaires extérieures aux États-Unis et dans plusieurs autres pays, l'Ontario s'efforce d'unir les exploitants touristiques de la province aux 53 représentants. Nous veillons à ce qu'ils connaissent la gamme de nos produits. Ils veillent à offrir des produits actuels et ils s'entretiennent avec les voyageurs et les courtiers en voyages pour les amener à inclure l'Ontario ou le Canada dans leurs circuits. Cela englobe au moins 50 p. 100, voire 60 p. 100 de nos activités sans compter les exigences de l'accord secondaire.

[Text]

• 1820

Mr. James: How many dollars are in Tourism Canada's pot for this type of special project, Canada-wide?

Mr. Fyfe: There is not a distinct fund set aside for special projects as it were. That particular initiative came out of a federal-provincial conference back in November, 1985; then in the year that followed, April 1, we set aside an amount of money, I believe it was \$1.2 million, to test a number of pilots, and to do two or three specific types of research which had also been identified.

There is flexibility in the marketing budget—it is fixed at some \$30 million by Cabinet decision—to adjust for particular pilot projects if they are deemed to be those that could be replicated in other parts of the country. It is very much that one or two a year are brought forward. The amount of funding would be in the neighbourhood of \$0.5 million.

Mr. James: Maybe I was mistaken, I thought Mr. St-John said there were four in Ontario, four out of your office.

Mr. St-John: Four officers.

Mr. James: Four officers, not four projects like that.

Mr. St-John: Not four projects, no.

Mr. Fyfe: No, the five projects were at—

Mr. James: There is at least another one. There is some kind of a project going on in Niagara Falls, is there not, that Tourism Canada is involved in?

Mr. Fyfe: The Niagara Falls study was initiated through Tourism Canada directly. It is a research project. One of the problems with the industry—and one of the reasons there are some credibility differences with financing institutions—is that we lack industry standards normal in most industries. We lack performance indicators. Economic impact is questionable. They really ask for better proof than we have been able to give.

The Niagara area was selected because of the size of the tourism impact, and the belief it would be more easily measured in that particular area. A pilot project was attempted there to design, with the regional office involved, a study to measure the impact over four seasons, then to use that as a model for others who want to try it, and also as a credible piece of substantiated research indicating that tourism, as an industrial sector, has a major impact in the economy of a local area, as well as the country.

Mr. James: If I may, Mr. Chairman, refer to the cultural project in Toronto. The idea came to the Minister from somebody. Was that initiated by the province, by the city, by whom?

Mr. St-John: It may have been in part from the research.

[Translation]

M. James: Combien d'argent Tourisme Canada affecte-t-il à ce genre de projets spéciaux à l'échelle du Canada?

M. Fyfe: Il n'y a aucun fonds particulier établi pour les projets spéciaux. Cette initiative découle d'une conférence fédérale-provinciale tenue en novembre 1985; puis, le 1^{er} avril de l'année suivante, nous avons réservé 1,2 million de dollars, si je ne m'abuse, pour mettre en branle quelques projets pilotes et pour effectuer deux ou trois études qui avaient déjà été prévues.

Le budget de commercialisation, établi à quelque 30 millions de dollars par le Cabinet, est assez souple puisqu'il permet de rajuster les sommes affectées aux projets-pilotes particuliers si l'on croit qu'ils pourraient être répétés dans d'autres régions du pays. Un ou deux projets lancés chaque année nous semblent très suffisant. Le montant du financement serait de l'ordre de 0,5 million de dollars.

M. James: J'ai peut-être fait erreur, mais je croyais que M. St-John avait dit qu'il y en avait quatre en Ontario, quatre de votre bureau.

M. St-John: Quatre agents.

M. James: Quatre agents et non pas quatre projets de ce genre.

M. St-John: C'est cela, pas quatre projets.

M. Fyfe: C'est cela. Les cinq projets étaient...

M. James: Il y en a au moins un autre. N'y aurait-il pas un projet du genre en marche à Niagara Falls auquel Tourisme Canada participe?

M. Fyfe: L'étude à Niagara Falls a été entreprise directement par Tourisme Canada. C'est un projet de recherche. L'un des problèmes qui touchent notre industrie, et l'une des raisons qui expliquent le niveau de crédibilité de chaque institution financière, est qu'elle ne possède pas de normes comme on en retrouve dans la plupart des autres activités économiques. Nous n'avons pas d'indicateurs de performance. On doute de ses répercussions économiques. On nous demande de meilleures preuves que celles que nous avons pu leur fournir.

Le choix de Niagara s'explique par son importance touristique et par la croyance qu'on pourrait mieux la mesurer dans cette région. On a effectué un projet-pilote à cet endroit-là, avec l'aide du bureau régional, pour essayer de mesurer les répercussions de l'activité touristique sur une période de quatre saisons, puis d'utiliser les données obtenues comme modèle pour d'autres villes qui voudraient faire la même étude, et aussi comme recherches crédibles et documentées qui mettraient en évidence l'impact important du tourisme, en tant que secteur d'activité, sur l'économie d'une région ou sur celle du pays.

M. James: Monsieur le président, puis-je revenir au projet culturel de Toronto. De qui le ministre a-t-il eu cette idée: de la province, de la ville ou de quelqu'un d'autre?

M. St-John: L'idée venait peut-être en partie de l'étude.

[Texte]

Mr. James: I am just saying that a creativity of mind seems to tell me possibly submissions can be made to Tourism Canada for a special project. If you say it is in the marketing fund, and then that is at the discretion of the Minister.

Mr. Fyfe: Yes.

The actual initiative was generated out of the results from the U.S. research—that major study we did which clearly indicated that culture, however one can come up with a definition, was a major attraction, particularly in terms of the U.S. They saw us distinct, and not as a fifty-first state. That very difference was part of the attraction. Performing arts was something, heritage, the background, there were a number of elements that clearly showed potential.

The next step then was to try and identify areas, as much as we could afford, where we could test the different components. As Wayne indicated, the performing arts seemed a natural in Toronto. There was a community already in there and a system. Nova Scotia was essentially ethnic heritage, the Gathering of the Clans; Winnipeg, the multiculturalism; Montreal, major events, in one sense because the province and the city in particular had done so many major activities that they already had an idea of how to go about it; one in Vancouver—I am not sure, Ken, the particular reason for the Vancouver one, whether it was market-driven because of the western coast of the U.S., or whether it was product-driven.

Mr. K. Bouchard: I think also to help continue the impact of Expo, to keep a product in front of that California market on a regular basis.

• 1825

Mr. Fyfe: Had there been other suggestions, they would have been equally considered, and perhaps it would be one of those as opposed to one of these... although given the early results, it looks as if there are some positive indications that all of these are usable. An answer to part of the question you might be putting is: Yes, they would consider those kinds of submissions on a pilot basis.

Mr. James: Does Tourism Canada look at and analyse in any way the major international entry points from the U.S., especially the major ones, as part and parcel—

Mr. Fyfe: Yes. Again, Niagara being a major crossing point, one of the issues there was how you extend the stay of people in that particular area and how long do they stay and what do they do. That is part of the economic measurement. Gateways, which are really international airports rather than border crossing points, are clearly of absolute importance to long-haul travel from Europe or Japan.

The border crossings or the travel gateways are both an opportunity and a problem, in the sense that they are your first

[Traduction]

M. James: Il semble, dans mon esprit, qu'il soit possible de présenter à Tourisme Canada des demandes pour un projet spécial. Vous dites qu'il y a un fonds de commercialisation et que l'approbation du projet est laissée à la discrétion du ministre.

M. Fyfe: C'est cela.

L'initiative est le fruit de la recherche menée aux États-Unis. Cette étude d'envergure nous a clairement révélé que la culture, quelle que soit la définition qu'on lui donne, constituait une attraction de taille, surtout chez nos voisins aux États-Unis. Ceux-ci nous voient comme un peuple distinct et non pas comme un 51^e État. Cette différence même fait partie de notre attrait. Les arts d'interprétation représentent un héritage, une toile de fond avec d'autres éléments qui ouvrent clairement de nouveaux débouchés.

L'étape suivante consistait à isoler les régions où nous pouvions nous permettre de mettre à l'essai les différentes composantes. Comme Wayne l'a indiqué, les arts d'interprétation semblaient un aspect naturel de Toronto. On y trouvait déjà un système et une communauté. La Nouvelle-Écosse présentait un héritage essentiellement ethnique, le Rassemblement des Clans; à Winnipeg, c'était le multiculturalisme; à Montréal, les manifestations importantes, dans un sens parce que la province et cette ville en particulier avaient déjà été l'hôte d'une foule de grandes activités, elles savaient déjà comment s'y prendre; enfin, il y en a un à Vancouver, mais je ne suis pas certain, Ken, de la raison qui vous a fait choisir cette ville; était-ce à cause du marché que présentait la côte ouest des États-Unis ou bien la ville offre-t-elle réellement un produit?

M. K. Bouchard: Selon moi, c'était également pour continuer la lancée de l'Expo, pour offrir un produit en permanence au marché californien.

M. Fyfe: S'il y avait eu d'autres propositions, nous les aurions toutes étudiées sur le même pied. Cependant, compte tenu des premiers résultats que nous obtenons, il semble que toutes les propositions auraient pu être utilisées. Pour répondre à une partie de la question que vous pourriez poser, les responsables examineraient ce genre de propositions comme projet-pilote.

M. James: Tourisme Canada examine-t-il les principaux points d'entrée au Canada à partir des États-Unis?

M. Fyfe: Oui. Comme Niagara est un point d'entrée important, il s'agissait de trouver comment on pouvait prolonger le séjour des personnes qui visitaient cette région particulière, de connaître la longueur de leur séjour et les activités qu'elles faisaient dans notre pays. Cela fait partie de l'évaluation économique. Il est clair que les portes d'entrée, qui sont davantage des aéroports internationaux que des bureaux de frontière, sont d'une importance absolue dans les longs voyages en partance de l'Europe ou du Japon.

La porte d'entrée aérienne ou le bureau de frontière représentent tous deux une occasion et un problème puisqu'ils

[Text]

impression, and your first impression can be good or it can be bad, depending on what is there. We have had numerous discussions in the past on individual border crossings, ranging from not just what it looks like, but how you were treated by the customs officers. It is a regular and ongoing discussion, but it is a general-level work program. It is not focused on any particular area, if that is perhaps the way you might be approaching that question.

Mr. James: I was wondering if a tripartite agreement or something provincially, locally, and federally to get on with a project...

The last one is the Great Lakes themselves. Again, it seems to me we have not used the Great Lakes, especially for international travel, to the extent that maybe they could be used. They are really a world-wide phenomenon. How would that be broached? Are we looking at that at all; especially having cruise ships ply the Great Lakes again, and that sort of thing, which could very well bring a lot of business to Canada?

Mr. Fyfe: Again, Wayne might more specifically know of individual instances. But if you look back a few years—and I think you are making that comment—the Great Lakes were in fact an area for inland cruising, and there were a number of ships on them. That is a very small market niche, but one that apparently is growing on the coast, and also inland. The early level of research on that indicates a market opportunity there. The private sector has taken an interest in that, and major operators are either planning now for this coming year, or more likely for subsequent years, to mount both ocean cruises and inland cruises.

One of the problems Canada faces is the term "cruise" is associated in our major market area, particularly for the Americans, with sun and beach cruises; the Caribbean. When we promote... when we say the word "cruise" in marketing, whether it is we or the private sector, there is no association for the product we are describing. So we have to reposition that product in the market, that it is a cruise, but it is a different kind of cruise. They know about whale watching and Arctic cruises and so on, but there is—I take your point—an opportunity, a growing one—still small, but there—in inland cruising, which has all the consequences on infrastructure, because they do not want just to go back and forth on the water, they want to stop in at various places.

But you have identified a growth area, one that is being examined both by us and by the private sector, and certainly by the provinces.

Mr. James: I understand it is certainly a private-sector initiative. I am not even thinking the government would be in the business. But let us say Cunard or somebody is about to start this. It would have a lot of assistance they would need. It would be federal government assistance; i.e., there would be the first time, bringing one from New York City, and coming and plying the Great Lakes... especially if they are going to do it internationally, because again, to give the variety, they probably would go on both sides. They would undoubtedly

[Translation]

créent votre première impression qui peut être bonne ou mauvaise selon ce qu'on trouve à ces endroits. Nous avons longuement discuté dans le passé des bureaux de frontière, étudiant entre autres non seulement leur aspect extérieur mais aussi l'attitude des douaniers. La discussion se poursuit toujours mais au niveau d'un programme de travail général. Elle ne porte pas sur un point particulier, contrairement à la façon dont vous aborderiez peut-être la question.

M. James: Que penser d'une entente tripartite entre une province, une municipalité et le gouvernement fédéral au sujet d'un projet donné.

Le dernier projet est celui des Grands Lacs. Ici encore, il ne semble pas qu'on ait utilisé les Grands lacs, surtout aux fins des voyages internationaux, comme on aurait peut-être pu le faire. Il s'agit réellement d'un phénomène mondial. De quelle façon pourrait-on l'aborder? Est-ce vraiment l'aspect que nous regardons, c'est-à-dire des paquebots sillonnant les Grands lacs, ce qui pourrait très bien accroître les occasions d'affaires pour le Canada?

M. Fyfe: Wayne est sans doute celui qui pourrait encore une fois mieux vous répondre dans ce cas. Rappelez-vous il y a quelques années, et je crois entendre votre observation à ce sujet, il y avait beaucoup de navires et de croisières sur les Grands lacs. C'est un très petit créneau du marché, mais qui peut apparemment prendre de l'importance pour les gens de la côte et ceux de l'intérieur des terres. Les premières recherches nous indiquent qu'il y a là un débouché. Le secteur privé s'y intéresse et les principaux voyagistes commencent à planifier des croisières océaniques et des croisières sur les Grands lacs pour l'année qui vient, mais plus probablement pour les années à venir.

Un des problèmes que nous avons au Canada avec le mot «croisière» vient du fait que le continent nord-américain, et surtout les Américains, l'associent avec le soleil et les plages des Caraïbes. Lorsqu'un organisme public ou le secteur privé font une publicité autour du mot «croisière», on ne peut l'associer avec le produit que nous décrivons. Il nous faut donc redéfinir le produit en disant qu'il s'agit d'une croisière d'un genre différent. Les clients connaissent les croisières dans l'Arctique ou les voyages d'observation des baleines mais, comme vous dites, il y a une occasion, encore petite mais pleine de promesses, d'offrir des croisières sur nos lacs, avec toutes les conséquences qu'elles comportent au niveau de l'infrastructure; en effet, les clients ne veulent pas se limiter simplement à un voyage sur l'eau, ils veulent faire escale à divers endroits.

Vous avez toutefois identifié un secteur de croissance qui est étudié à la fois par le secteur privé et par le gouvernement et sans aucun doute par les provinces.

M. James: Je crois comprendre qu'il s'agit à n'en pas douter d'une initiative du secteur privé. Je n'ose même pas penser que le gouvernement puisse être de la course. Mais supposons que Cunard ou quelqu'un d'autre amorce le projet. Il pourrait compter largement sur l'aide dont il a besoin. Le gouvernement fédéral contribuerait au projet puisque ce serait la première croisière en provenance de New York qui sillonnerait les Grands lacs... A plus forte raison, s'il s'agit d'une croisière internationale, car on irait probablement des deux

[Texte]

need a lot of assistance for that first time or two to get through all the regulations that would have to be . . . Is that something Tourism Canada would be available for, to be of assistance—

Mr. Fyfe: Yes. They would look for both regulatory assistance, which you described, and also some marketing assistance on a specific basis. One of the judgment pieces—it is truer perhaps for coastal cruises—is the economic impact. If you pay a large amount of money to go on a cruise, that provides your accommodation, your provisioning, and your entertainment. And sailing in and stopping at the harbour and buying some souvenirs, and so on, is not necessarily major impact. So it has to be packaged so there is either provisioning, which can be an economic piece, or some opportunity for those people to move about.

• 1830

The inland one is a little bit different and actually offers more of an opportunity, because they do dock periodically. It is not quite the same thing as the outbound cruise.

But, yes, in response directly, Tourism Canada is currently working with a couple of the cruise associations, and it is quite prepared to work on any specific request for that, either through headquarters or, if it is regional or provincial specific, through the regional offices.

The Chairman: I would like, once again, to thank the witnesses for their very frank responses to our questions.

And I would also invite the witnesses to forward any further comments they may have. Upon reflection there may be some questions they feel could be elaborated upon, whether it is from today's questioning or questions that were put to earlier witnesses. There may also be some evidence which was brought forward on earlier occasions which could be clarified from the point of view of the department, and that, of course, would be very helpful to the members to get comments on, such as some that were made today on earlier evidence.

We adjourn to the call of the Chair.

[Traduction]

côtés pour offrir et pour ajouter plus de variété. Les responsables auront sans doute besoin de beaucoup d'aide les premières fois pour respecter tous les règlements. Tourisme Canada serait-il prêt à accorder ce genre d'aide?

M. Fyfe: Oui. L'organisme solliciterait l'aide dont il a besoin pour régler la question des règlements, comme vous le mentionnez, et celle de la commercialisation. Les retombées économiques, et cela est sans doute plus vrai dans le cas des croisières côtières, constituent l'un des critères de décision. Si vous déboursez une forte somme pour faire une croisière, l'hébergement, les repas et les divertissements sont inclus dans le prix. L'escale à un port pour l'achat de souvenirs ne représente pas nécessairement une activité économique importante. Il faut donc organiser la croisière en conséquence, par exemple en y ajoutant une composante économique, ou donner l'occasion aux gens de visiter.

La croisière à l'intérieur d'un pays diffère quelque peu et constitue en réalité une meilleure occasion parce que le bateau s'arrête plus souvent. Ce n'est pas tout à fait la même chose qu'une croisière vers l'étranger.

Pour répondre directement à votre question, Tourisme Canada travaille actuellement avec quelques organisateurs de croisière et il est prêt à recevoir toute demande précise à ce sujet, que ce soit à son siège social ou par l'intermédiaire des bureaux régionaux s'il s'agit d'un projet régional ou provincial.

Le président: Je désire, encore une fois, remercier les témoins des réponses très franches qu'ils ont fournies à nos questions.

J'invite également les témoins à nous communiquer toutes autres observations qu'ils pourraient avoir. En effet, ils pourraient vouloir des explications supplémentaires sur certains points découlant des questions qui ont été posées aujourd'hui ou dans les jours précédents. Ils pourraient également vouloir que le ministère explique des observations faites lors d'occasions antérieures, et cela profiterait beaucoup aux membres, comme ce fut le cas aujourd'hui.

La séance est levée.

APPENDIX "REGI-1"

OPENING REMARKS BY
MR. DOUG FYFE
A/ASSISTANT DEPUTY MINISTER, TOURISM
DEPARTMENT OF REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION
TO THE
HOUSE OF COMMONS STANDING COMMITTEE
ON REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION
MARCH 12, 1987

Mr. Chairman and members of the Committee:

The Department of Regional Industrial Expansion welcomes this opportunity to again appear before the House of Commons Standing Committee on Regional Industrial Expansion.

Knowing that the Committee is aware of the process for applications under sub-agreements, I will, with your concurrence restrict my remarks on that to a brief review. After that my colleagues and I will respond to any questions you might have.

The sub-agreements are but one instrument, albeit an important one, in the tourism effort. The major objective of the tourism sub-agreements is to make the product more competitive in the interprovincial and international marketplaces.

Economic and Regional Development Agreements (ERDAs) in general, and the tourism sub-agreements in specific, are tailored to the fullest extent possible to meet the regional development needs of our country.

The federal-provincial sharing ratio reflects the imperatives of regional industrial expansion. In the Northwest Territories and Yukon, the federal share is 90 per cent and 80 per cent respectively; in each of the Maritime provinces, the federal share is 70 per cent; and in the case of Newfoundland, the federal share is 60 per cent. A 50:50 ratio exists in the remaining provinces, which generally have a more developed tourism infrastructure and industry than exists in the above-mentioned provinces and territories.

Overall, the total value of all 12 current Tourism sub-agreements amounts to \$380 million, of which the federal contribution is \$206.5 million. Capital assistance programs represent the great bulk of assistance, i.e. \$300 million.

Witnesses before this committee have voiced a number of concerns and highlighted certain problem areas vis-à-vis the tourism sub-agreements. A major issue is the approval process for applications.

Approval of projects follows two decision streams--one for the federal government and one for the provincial government. While they are essentially identical, my remarks refer to the progress of an application through the federal side of the decision process.

A potential investor, inquiring at a regional office about federal ERDA assistance for a project, is assigned a program officer. The officer discusses with the investor the eligibility of the proposal, the approval process, and the information that the investor will have to supply in the application.

Program officers are knowledgeable in the investor's field but at this early stage, it may be a junior staff member. If the proposed investment is costly or complex, more senior staff, including the office manager, become involved even at the pre-application stage.

Given satisfactory preliminary discussions, the investor submits a formal application. Often there are gaps in the information supplied and the investor is asked to provide additional information.

Each application is assessed against the criteria set out in the subsidiary agreement. That is:

- i) commercial viability,
- ii) international competitiveness,
- iii) conformity to program guidelines,
- iv) the impact of new projects on existing similar businesses in the region.

This is done by DRIE officials specialised in the various fields covered in the application. Following the analysis, a recommendation is prepared for the Management Committee.

The Management Committee is key to the ERDA system. All sub-agreements have a Management Committee composed of two federal and two provincial appointed members responsible for the administration of the sub-agreement. The Committee's quorum is four, and decisions must be unanimous.

Applications are reviewed by the committee and their decision is conveyed to the applicant. When an application is rejected, the Committee provides the reasons why, so that the applicant may appeal or re-apply with a revised proposal.

For those projects where the federal share is between \$100,000 and \$1 million, the Management Committee must refer the application to the federal minister for his decision.

As well, any proposal calling for a federal contribution in excess of \$1-million is reviewed by the DRIE Internal Board made up of senior departmental officials.

Once the application has been reviewed by the DRIE Board, a recommendation is sent to the minister for his consideration and decision as to whether or not to offer assistance. The Management Committee then notifies the applicant.

The process has been described as cumbersome by some of the witnesses. Perhaps complex is a better description, but given the need to ensure public funds are well-used and the need to respect ministerial responsibility, both federal and provincial, a thorough process of analysis is necessary.

Another concern of the associations we noted in their testimony before this committee was communications; specifically a lack of consultation between governments, sub-agreement management committees, and the different associations.

While we agree that communications can always be improved, it is worth noting that news releases were produced and distributed by the federal government when each sub-agreement was announced. Also, information booklets describing each sub-agreement and its programs were produced. Both the news releases and the booklets are automatically sent to all associations and interested private sector people. They continue to be supplied on request.

In terms of other concerns raised before this committee by witnesses, officials of all orders of government recognize that they exist and efforts continue to improve upon all aspects of the sub-agreement process.

Last November at their annual conference, Canada's ministers of tourism agreed to review the tourism sub-agreements on a bilateral basis to examine changing market opportunities and regional needs. These discussions will be commencing in the near future. At that conference, ministers also confirmed their commitment to the sub-agreement approach. Their deliberations will focus on enhancing the sub-agreements, not replacing them with an alternate mechanism.

Officials also recognize that the management of the sub-agreements is a complex process. For example, most applications for funding do not initially contain enough information for an adequate evaluation. This causes delays in the processing of the application. It is for that reason we stress a pre-counselling session with the project officers.

Other issues raised by witnesses will also be addressed by the minister as well during the bilateral discussions with his colleagues. These may include:

- the lack of publicity about the programs;
- the perception by many small businesses that they are ineligible for funding assistance;
- the role of government, i.e., is it to provide incentives to lever additional private sector monies, or is it merely to provide subsidization;
- loans vs. grants; and
- a review of eligibility requirements.

You have heard complaints about these areas during your hearings. The Minister is aware of them and has directed his officials to address them.

The objective of the review exercise is to create a better sub-agreement product. One that is better communicated to its potential clients, easier to access, easier to process, easier to administer, better targetted and, lastly, but equally important, more effective in assisting the development of an internationally competitive tourism industry in Canada.

I thank you for allowing me the time to provide this overview on the tourism sub-agreements. My colleagues and I would be pleased to answer any questions you might have.

Thank you.

APPENDICE "REGI-1"

DISCOURS D'OUVERTURE

DE M. DOUG FYFE

SOUS-MINISTRE ADJOINT DU TOURISME PAR INTÉRIM

DEVANT LE COMITÉ PERMANENT

DE L'EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE

LE 12 MARS 1987

Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs les membres du Comité,

Le ministère de l'Expansion industrielle régionale est heureux d'avoir une fois encore l'occasion de comparaître devant le Comité permanent de l'Expansion industrielle régionale.

Sachant que les membres du Comité connaissent le processus de présentation de demandes dans le cadre des ententes auxiliaires, je me contenterai, si vous le permettez, de le passer brièvement en revue, après quoi mes collègues et moi répondrons à vos question.

Les ententes auxiliaires sont un aspect important de l'effort en faveur du développement touristique, mais pas le seul. Elles visent principalement à améliorer la compétitivité du produit touristique canadien sur le plan international.

Les Ententes de développement économique et régional (EDER) en général, et les ententes auxiliaires sur le tourisme en particulier, sont adaptées dans la mesure du possible aux besoins de notre pays en matière de développement régional.

La répartition des coûts de l'entente auxiliaire entre le gouvernement fédéral et la province témoigne des impératifs de l'expansion industrielle régionale. Dans les Territoires du Nord-Ouest et au Yukon, la part fédérale s'élève à 90 p. 100 et 80 p. 100 respectivement; dans chacune des provinces maritimes, elle équivaut à 70 p. 100 et, à Terre-Neuve, à 60 p. 100. Dans les autres provinces, où l'infrastructure et l'industrie touristiques sont généralement plus développées, les coûts sont assumés à parts égales.

Les 12 ententes auxiliaires sur le tourisme actuellement en vigueur valent en tout 380 millions de dollars, dont 206,5 proviennent du gouvernement fédéral. Les programmes d'aide aux immobilisations en absorbent la majeure partie, soient quelque 300 millions de dollars.

Les groupes et particuliers qui ont comparu devant le présent Comité ont fait état d'un certain nombre de problèmes ayant trait aux ententes auxiliaires sur le tourisme. L'un d'eux, important, concerne le processus d'approbation des demandes.

Ce processus fait intervenir deux mécanismes décisionnels - l'un fédéral et l'autre provincial - qui sont essentiellement les mêmes. Je m'en tiendrai ici au mécanisme fédéral.

Lorsqu'un investisseur s'adresse à un bureau régional pour solliciter une aide fédérale dans le cadre d'une EDER, un agent de programme est chargé d'examiner avec lui l'admissibilité du projet et le processus d'approbation, et de lui indiquer quels renseignements il devra fournir dans sa demande.

A ce stade-ci du processus, le dossier peut être confié à un agent subalterne. S'il s'agit d'un projet coûteux ou complexe, des employés occupant des postes plus élevés, y compris le directeur du bureau, peuvent intervenir même avant la présentation officielle de la demande.

Lorsque les discussions préliminaires donnent des résultats satisfaisants, l'investisseur soumet une demande officielle. Si celle-ci n'est pas suffisamment détaillée - ce qui se produit souvent - il est prié de fournir des renseignements supplémentaires.

Chaque demande est évaluée en fonction des critères énoncés dans l'entente auxiliaire, c'est-à-dire :

- i) la viabilité commerciale;
- ii) la compétitivité sur le plan international;
- iii) la compatibilité avec les lignes directrices du programme;
- iv) les retombées du nouveau projet sur les entreprises régionales du même ordre.

Des fonctionnaires du MEIR spécialisés dans les divers domaines touchés par la demande procèdent à cette évaluation et soumettent une recommandation au Comité de gestion.

Le Comité de gestion joue un rôle essentiel dans l'exécution des EDER. Toutes les ententes auxiliaires relèvent d'un Comité de gestion composé de deux représentants fédéraux et de deux représentants provinciaux désignés. Le quorum est quatre, et toutes les décisions doivent être unanimes.

Le Comité examine les demandes et fait connaître ses décisions aux requérants. Lorsqu'il rejette une demande, il indique pourquoi, de manière à permettre au requérant de faire appel ou de représenter sa demande sous une nouvelle forme.

Pour les projets dont la part fédérale se situe entre 100 000 \$ et 1 000 000 \$, le Comité de gestion doit référer la demande au ministre fédéral pour qu'il l'approuve.

De même, lorsqu'un projet nécessite une contribution fédérale de plus d'un million de dollars, c'est le Comité interne du MEIR, composé de hauts fonctionnaires du Ministère, qui l'étudie. Une fois la demande examinée, le Comité interne soumet une recommandation au Ministre, qui décide s'il convient ou non de l'accepter. Le Comité de gestion informe ensuite le requérant de la décision.

Le processus est considéré comme pesant par plusieurs témoins. Le taxer de complexe serait sans doute plus exact. Car vu la nécessité d'assurer une bonne utilisation des fonds publics et vu le besoin de respecter les mandats des ministères fédéral et provincial, il est essentiel d'examiner chaque projet dans le détail.

Les associations qui ont comparu devant le Comité permanent ont fait état d'un autre problème, à savoir le manque de consultation entre les gouvernements, les comités de gestion des ententes auxiliaires et les différentes associations.

Si nous convenons qu'il est toujours possible d'améliorer les communications, nous tenons à faire remarquer que le gouvernement fédéral a établi et diffusé des communiqués à l'annonce de chacune des ententes auxiliaires. Et qu'il a en outre réalisé et distribué des brochures décrivant chaque entente auxiliaire et les programmes qui en découlent. Communiqués et brochures sont automatiquement envoyés à toutes les associations ainsi qu'aux membres du secteur privé intéressés et cette information demeure disponible sur demande.

Pour ce qui est des autres questions soulevées devant le Comité, les hauts fonctionnaires de tous les niveaux de gouvernement reconnaissent qu'elles existent et nous poursuivons nos efforts pour améliorer tous les aspects du processus d'exécution des ententes auxiliaires.

En novembre dernier, lors de leur conférence annuelle, les ministres du tourisme du Canada ont convenu de réexaminer les ententes auxiliaires en fonction de l'évolution des conditions du marché et des besoins régionaux. Ces discussions débiteront sous peu. En outre, les ministres ont réaffirmé leur confiance dans la formule des ententes auxiliaires, de sorte que leurs délibérations viseront à améliorer celles-ci, et non à les remplacer par d'autres mécanismes.

Par ailleurs, les hauts fonctionnaires reconnaissent que la gestion des ententes auxiliaires est complexe. Par exemple, la plupart des demandes de financement ne sont initialement pas suffisamment détaillées pour pouvoir être évaluées de façon appropriée, ce qui en retarde le traitement. Aussi, soulignons-nous la nécessité d'une rencontre préalable à la demande officielle, avec les agents de projets.

Quant aux autres questions soulevées par les témoins, elles seront aussi examinées par le Ministre, qui les abordera au cours de ses entretiens avec ses collègues. Il s'agit entre autres :

- du manque de publicité sur les programmes;
- du fait que beaucoup de petites entreprises croient ne pas être admissibles au financement;
- du rôle du gouvernement, c'est-à-dire de savoir s'il consiste à fournir des stimulants pour amener le secteur privé à investir davantage, ou s'il se résume à verser des subventions;
- de l'opportunité de fournir des prêts plutôt que des subventions;
- de la révision des critères d'admissibilité.

Des plaintes vous ont été adressées sur ces questions. Le Ministre en est conscient et a chargé ses hauts fonctionnaires de les régler.

L'examen des ententes auxiliaires vise à les améliorer, à les faire mieux connaître aux clients éventuels, à en accroître l'accessibilité, à en faciliter l'administration, à en préciser les objectifs et, chose tout aussi importante, à renforcer leur contribution au développement d'une industrie touristique canadienne compétitive à l'échelle internationale.

Je vous remercie de m'avoir permis de vous présenter cette vue d'ensemble des ententes auxiliaires sur le tourisme. Mes collègues et moi sommes prêts à répondre à vos questions.

Merci.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Doug Fyfe, Acting Assistant Deputy Minister, Tourism;
Wayne St-John, Manager, Tourism, Ontario Regional
Office;
Ed Jamieson, Tourism Development Officer, Newfoundland
Regional Office;
Bob P. Boutilier, Director, Operations, Nova Scotia
Regional Office;
Kenneth Bouchard, Tourism Development Officer, British
Columbia Regional Office;
Hughes Roy, Manager, Tourism Development, Quebec
Regional Office.

TÉMOINS

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Doug Fyfe, sous-ministre adjoint par intérim, Tourisme;
Wayne St-John, responsable du tourisme, Bureau régional
de l'Ontario;
Ed Jamieson, agent de développement du tourisme, Bureau
régional de Terre-Neuve;
Bob P. Boutilier, directeur des opérations, Bureau régional
de la Nouvelle-Écosse;
Kenneth Bouchard, agent de développement du tourisme,
Bureau régional de la Colombie-Britannique;
Hughes Roy, administrateur, Développement touristique,
Bureau régional du Québec.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 12

Monday, April 13, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 12

Le lundi 13 avril 1987

Président: Lawrence O'Neil

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Regional Industrial Expansion

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent de*

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Main Estimates 1987-88: All Votes under
REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

CONCERNANT:

Budget des dépenses principal 1987-1988: Tous les
crédits sous la rubrique EXPANSION
INDUSTRIELLE REGIONALE

APPEARING:

The Hon. Michel Côté,
Minister of Regional Industrial
Expansion

COMPARAÎT:

L'honorable Michel Côté,
Ministre de l'Expansion
industrielle régionale

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,
1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature,
1986-1987

STANDING COMMITTEE ON
REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Val de Walle—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier

Clerk of the Committee

Pursuant to Standing Order 94(3) and a report of the
Striking Committee adopted on March 20, 1987:

Walter Van de Walle replaced Sid Fraleigh.

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité

Diane Tremblay-Bernier

Conformément au paragraphe 94(3) du Règlement et au
rapport du Comité de sélection adopté le 20 mars 1987:

Walter Van de Walle remplace Sid Fraleigh.

ORDER OF REFERENCE

Monday, March 2, 1987

ORDERED,—That Regional Industrial Expansion Votes 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 and 55 for the fiscal year ending March 31, 1988, be referred to the Standing Committee on Regional Industrial Expansion.

ATTEST

MICHAEL B. KIRBY

For the Clerk of the House of Commons

ORDRE DE RENVOI

Le lundi 2 mars 1987

IL EST ORDONNÉ,—Que les crédits 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 et 55, Expansion industrielle régionale, pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 1988, soient déferés au Comité permanent de l'expansion industrielle régionale.

ATTESTÉ

Pour le Greffier de la Chambre des communes

MICHAEL B. KIRBY

MINUTES OF PROCEEDINGS

MONDAY, APRIL 13, 1987
(18)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:38 o'clock p.m. this day in room 209, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Ken James, Lawrence O'Neil.

Acting Members present: Dave Dingwall for Brian Tobin, John Parry for Steven W. Langdon.

Other Members present: Mike Forrestall, Russell MacLellan.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Appearing: The Honourable Michel Côté, Minister of Regional Industrial Expansion.

Witnesses: From Investment Canada: Paul Labbé, President. *From the Department of Regional Industrial Expansion:* Raymond V. Hession, Deputy Minister; J. Craig Oliver, Assistant Deputy Minister—Finance, Personnel and Administration.

The Order of Reference dated Monday, March 2, 1987, relating to the Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1988, being read as follows:

ORDERED,—That Regional Industrial Expansion Votes 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 and 55 for the fiscal year ending March 31, 1988, be referred to the Standing Committee on Regional Industrial Expansion.

By unanimous consent, the Chairman called Votes 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 and 55 under REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION.

The Minister made a statement and, with the witnesses, answered questions.

At 5:09 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE LUNDI 13 AVRIL 1987
(18)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 38, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (président).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Ken James, Lawrence O'Neil.

Membres suppléants présents: Dave Dingwall remplace Brian Tobin; John Parry remplace Steven W. Langdon.

Autres députés présents: Mike Forrestall, Russell MacLellan.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Comparait: L'honorable Michel Côté, ministre de l'Expansion industrielle régionale.

Témoins: De la Société Investissement Canada: Paul Labbé, président. *Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:* Raymond V. Hession, sous-ministre; J. Craig Oliver, sous-ministre adjoint, Finances, personnel et administration.

Lecture de l'ordre de renvoi du lundi 2 mars 1987 relatif au budget principal des dépenses pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 1988 est donnée en ces termes:

IL EST ORDONNÉ,—Que les crédits 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 et 55, Expansion industrielle régionale, pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 1988, soient déferés au Comité permanent de l'expansion industrielle régionale.

Par consentement unanime, le président met en délibération les crédits 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 et 55 inscrits sous la rubrique EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE.

Le Ministre fait une déclaration, puis lui-même et les témoins répondent aux questions.

À 17 h 09, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Monday, April 13, 1987

• 1533

The Chairman: I would like to call the meeting to order. We are to proceed today to the consideration of the committee's order of reference pertaining to Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1988, to be read as follows: Monday, March 2, 1987, ordered that Regional Industrial Expansion votes 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 and 55 for the fiscal year ending March 31, 1988, be referred to the Standing Committee on Regional Industrial Expansion.

I would like the unanimous consent of the committee to call votes 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 and 55 under Regional Industrial Expansion.

Some hon. members: Agreed.

REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION**A—Regional Industrial Expansion Department**

Vote 1—Operating expenditures \$220,388,000

Vote 5—Textile and Clothing Board—Operating Expenditures \$1,295,000

Vote 10—Grants and contributions \$849,101,000

Vote 15—Payments to Canadian Patents and Development Limited \$713,000

Vote L20—Payment for purchase of capital stock \$300,000

Vote L25—Loans assisting Manufacturing, Processing or Service Industries \$500,000

Vote L30—Payments Under the Atlantic Fisheries Restructuring Act \$15,400,000

B—Cape Breton Development Corporation

Vote 35—Payments to the Cape Breton Development Corporation covering mining losses in 1987-88 \$1,754,000

Vote 40—Payments to the Cape Breton Development Corporation for capital expenditures, rehabilitating and developing its coal and railway operations \$98,660,000

Vote 45—Payments to the Cape Breton Development Corporation for the purposes of Sections 22 and 23 of the Cape Breton Development Corporation Act .. \$10,600,000

C—Federal Business Development Bank

Vote 50—Payments to the Federal Business Development Bank \$26,449,000

D—Investment Canada**TÉMOIGNAGES***(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le lundi 13 avril 1987

Le président: La séance est ouverte. Nous entreprenons aujourd'hui l'examen de l'ordre de renvoi du Comité relatif au budget des dépenses principales de l'exercice se terminant le 31 mars 1988, qui se lit comme suit: Le lundi 2 mars 1987, il est décidé que les crédits 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 et 55 du ministère de l'Expansion industrielle régionale seront soumis au Comité permanent chargé de l'expansion industrielle régionale.

Je voudrais le consentement unanime du Comité pour mettre aux voix les crédits 1, 5, 10, 15, L20, L25, L30, 35, 40, 45, 50 et 55 du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

Des voix: D'accord.

EXPANSION INDUSTRIELLE RÉGIONALE**A—Ministère de l'Expansion industrielle régionale**

Crédit 1—Dépenses de fonctionnement \$220,388,000

Crédit 5—Commission du textile et du vêtement—Dépenses de fonctionnement \$1,295,000

Crédit 10—Subventions et contributions .. \$849,101,000

Crédit 15—Paiements à la Société canadienne des brevets et d'exploitation Limitée \$713,000

Crédit L20—Paiements pour l'achat de capital-actions . \$300,000

Crédit L25—Prêts en vue d'aider des activités de fabrication, de transformation ou des industries de service \$500,000

Crédit L30—Paiements en vertu de la Loi sur la restructuration du secteur des pêches de l'Atlantique \$15,400,000

B—Société de développement du Cap-Breton

Crédit 35—Paiements à la Société de développement du Cap-Breton du déficit d'exploitation des mines en 1987-1988 \$1,754,000

Crédit 40—Paiements à la Société de développement du Cap-Breton pour les dépenses en capital, le relèvement et l'expansion de ses charbonnages et de ses opérations ferroviaires \$98,660,000

Crédit 45—Paiements à la Société de développement du Cap-Breton aux fins des articles 22 et 23 de la Loi sur la Société de développement du Cap-Breton \$10,600,000

C—Banque fédérale de développement

Crédit 50—Paiements à la Banque fédérale de développement \$26,449,000

D—Investissement Canada

[Text]

Vote 55—Program expenditures \$8,257,000

The Chairman: We have the pleasure today to have with us the Hon. Michel Côté, Minister of Regional Industrial Expansion. The Minister will be with us until 4.30 p.m. today. Mr. Minister, I invite you to introduce your officials appearing with you and to make any opening statement you wish before we proceed to answer questions.

Hon. Michel Côté (Minister for Regional Industrial Expansion): Thank you, Mr. Chairman. Good afternoon, colleagues. Let me introduce my departmental officials who will assist me this afternoon: my deputy minister, Ray Hnatyshyn. I forgot, I already promoted him.

Mr. Raymond V. Hession (Deputy Minister for Regional Industrial Expansion): We are both from Saskatchewan, if that is worth anything.

Mr. Côté (Langelier): Ray Hession, sorry. I also have with me Craig Oliver, Cliff Mackay and Lise Lachapelle. From Investment Canada, I have Paul Labbé and Ruth Hubbard.

• 1535

Mr. Chairman, since I will only be here until 4.30 p.m., I think I will try to be very brief with my comments. I will try to be as brief as possible.

As you know, we are here to discuss the Main Estimates for the Department of Regional Industrial Expansion and the agencies that come under my responsibilities as Minister. This includes the Cape Breton Development Corporation, the Federal Business Development Bank, and Investment Canada. The activities of these agencies have a common goal, which is to try to assist in achieving the objectives for which DRIE was established years ago.

Just to refresh our memory, the mandate of DRIE is to enhance the national economy by improving the growth and international competitiveness of Canadian industry, and also to promote the economic development in every region of Canada. DRIE therefore carries on a wide range of activities, centered mainly on manufacturing, the processing and service industries, regional economic and industrial development, tourism, small business, as well as trade and commerce within Canada and abroad. As you can see, the mandate is very important.

I think it is worth keeping in mind as well that the aims of my department and the agencies are only a part of a larger role; namely, the total series of programs and policies employed by the government to insure economic well-being in the country.

In 1985, comme on le sait, l'emploi s'est accru considérablement, de même qu'en 1986. Nous avons été parmi les pays dont le taux de croissance et le pouvoir d'achat ont été les plus importants.

Quant à nos exportations, elles demeurent fortes et sont de plus en plus diversifiées. L'un des secteurs où nos

[Translation]

Crédit 55—Dépenses du programme \$8,257,000

Le président: Nous recevons aujourd'hui l'honorable Michel Côté, ministre de l'Expansion industrielle régionale. M. Côté sera avec nous jusqu'à 16h30. Monsieur le ministre, je vous prierais de nous présenter vos collaborateurs et de nous faire une déclaration préliminaire, si vous en avez une, avant de passer aux questions.

L'honorable Michel Côté (ministre de l'Expansion industrielle régionale): Merci, monsieur le président. Bonjour. Permettez-moi de vous présenter les fonctionnaires de mon ministère qui m'accompagnent cet après-midi: mon sous-ministre, M. Ray Hnatyshyn... J'oubliais, je lui ai donné une promotion.

M. Raymond V. Hession (sous-ministre, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Nous sommes tous deux de la Saskatchewan, si ça peut vous intéresser.

M. Côté (Langelier): Je m'excuse, mon sous-ministre, c'est M. Ray Hession. Mes autres collègues sont Craig Oliver, Cliff Mackay et Lise Lachapelle. D'Investissement Canada, nous avons aussi Paul Labbé et Ruth Hubbard.

Monsieur le président, puisque je dois partir vers 16h30, j'essaierai de m'en tenir à l'essentiel. J'essaierai d'être aussi bref que possible.

Comme vous le savez, nous sommes ici, aujourd'hui pour discuter du budget des dépenses principales du ministère et des organismes qui m'ont été confiés en tant que ministre de l'Expansion industrielle régionale, notamment la Société de développement du Cap-Breton, la Banque fédérale de développement et Investissement Canada. Ces organismes partagent les mêmes objectifs que le ministère de l'Expansion industrielle régionale et contribuent à leur atteinte.

Pour vous rafraîchir la mémoire, le MEIR a pour mandat de stimuler l'économie nationale en assurant le développement et la compétitivité internationale de l'industrie canadienne et de promouvoir le développement économique de chaque région du pays. Le ministère réalise donc une vaste gamme d'initiatives portant sur les secteurs de la fabrication, de la transformation et des services, sur le développement régional, économique et industriel, sur le tourisme et les petites entreprises et sur le commerce, tant au pays qu'à l'étranger. Comme vous pouvez le constater, son mandat est très important.

Je crois qu'il convient de se rappeler que les objectifs du ministère et de ses organismes ne constituent qu'un élément de l'ensemble des politiques et des programmes qu'utilise le gouvernement pour garantir la prospérité économique du Canada.

In 1985, as well as in 1986, as we all know, employment grew considerably. Canada was amongst those countries where the rate of growth and the purchasing power were the highest.

Our trade performance remains strong, and is becoming more diversified. One of Canada's fastest growing exports

[Texte]

exportations ont augmenté le plus rapidement est celui du matériel de communication où on a enregistré un taux de croissance de plus de 20 p. 100 pendant la période de 1980 à 1985. Il s'agit d'une action qui dénote, encore une fois, la maturité de certains de nos secteurs industriels.

L'investissement, quant à lui, a aussi subi d'importants changements très positifs. Par exemple, les investissements étrangers au Canada ont atteint un nouveau record en 1986. C'est, sans aucun doute, dû à la nouvelle politique d'Investissement Canada. Ils ont atteint un record de plus de 6,8 milliards de dollars. Cette augmentation est plus que jamais ressentie au pays, dans chacune des régions, et touche également les petites et moyennes entreprises.

Il est évident que beaucoup a été fait, mais il faut dire que beaucoup reste à faire. Le gouvernement continuera à poursuivre certaines initiatives comme la réforme fiscale et à essayer d'attirer les investissements étrangers et d'accentuer nos négociations commerciales avec nos voisins américains. Voilà des perspectives que nous examinons pour les prochains mois.

Certaines initiatives ont aussi été entreprises dans le but d'essayer

to reduce these regional disparities. We have to find new ways to continue trying to economically develop the different regions. We have set up initiatives thus far to develop Atlantic Canada's industrial base, for instance; to sustain the restructuring and expansion of Quebec industries and those of northern Ontario; and to diversify the resource-based economy of the western provinces.

Mr. Chairman, it is not simply good enough to continue to spend and go with the same methods we used to have. We cannot afford to spend millions of dollars on projects and programs unless they are economically viable and make a really good contribution to regional economic development. We have said this many times. I have therefore begun the process of developing a national commitment to regional industrial development, not only through comprehensive review of the main programs we have under the department, but also through consultations with my provincial colleagues and the private sector across the country.

Back in October or November of 1986, we agreed to review with our provincial colleagues all the ERDA's, the economic regional development agreements, we have with the provinces and the Industrial and Regional Development Program. There was also a unanimous consensus to re-examine and try to reduce the interprovincial barriers we have. Our aim is therefore a national consensus on industrial and regional development. We want to find new opportunities, and re-

[Traduction]

is communications equipment, with an average growth rate of more than 20% over the 1980-85 period, once more a good indication of the technological maturity of some of Canada's industrial sectors.

Investments have also greatly changed for the better. For example, foreign investments in Canada reached a record level in 1986. This is more than likely due to Investment Canada's new policy. These investments grew to a record level of \$6.8 billion. This increase is more than ever felt in the country, in each of the regions, and by small- and medium-sized businesses.

While it is obvious that a lot has been done, we must of course not forget that there is still much more to be done. The government will continue to pursue initiatives such as tax reforms and try to attract foreign investors, and increase commercial negotiations with our American neighbours. These are some of the elements we will be considering over the next few months.

There were some initiatives undertaken in order to

atténuer ces disparités régionales. Nous devons tenter de trouver de nouveaux moyens d'assurer le développement économique des différentes régions. Jusqu'à maintenant, nous avons entrepris un certain nombre d'initiatives visant à développer l'assise industrielle des provinces de l'Atlantique, par exemple... des moyens de poursuivre la restructuration et le développement des industries au Québec et dans le nord de l'Ontario, et de diversifier l'économie des provinces de l'Ouest, économies axées sur les ressources.

Monsieur le président, il n'est tout simplement plus approprié de continuer de dépenser et de s'en tenir aux méthodes que nous avons toujours utilisées. On ne peut se permettre d'affecter des millions de dollars à des projets et à des programmes sans être certain qu'ils seront viables et qu'ils contribueront réellement au développement économique et régional. Nous l'avons d'ailleurs répété à maintes reprises. J'ai donc amorcé l'élaboration d'un engagement national en matière de développement industriel et régional, non seulement par un examen poussé des principaux programmes du MEIR, mais aussi par des consultations de mes homologues provinciaux et du secteur privé partout au pays.

* 1540

En octobre ou novembre 1986, nous avons entrepris de réexaminer avec nos collègues des provinces, toutes les EDER, les ententes de développement économiques et régional que nous avons conclues avec les provinces et le programme de développement industriel et régional. Nous nous sommes aussi tous entendus pour réduire le nombre des barrières qui se dressent entre les provinces. Nous comptons donc sur un consensus national sur le développement industriel et régional. Nous voulons

[Text]

assess programs and initiatives to try to find out if they still answer to the goals and needs we have.

We want to implement new programs, new industrial initiatives, which we call Industrial Horizons.

Ce nouveau programme Horizons industriels consiste à établir un processus de consultation avec les cadres supérieurs de l'entreprise privée afin de recueillir les vues des entreprises canadiennes, petites, moyennes et grosses, sur les différents facteurs qui pourraient favoriser la croissance et augmenter la concurrence et sur les obstacles majeurs qui limitent cette augmentation de la concurrence entre sociétés. Le programme examinera aussi les mesures prises par les différents secteurs industriels du secteur privé et déterminera comment le gouvernement pourrait aider à surmonter les obstacles qui deviennent de plus en plus évidents.

Il est essentiel que le gouvernement se mette à l'écoute de ses clients de façon à obtenir des renseignements de premier plan. Nous voulons que l'industrie perçoive le Ministère comme étant l'interprète de l'industrie auprès des autres paliers de gouvernement. Nous devons faire connaître les vues du secteur privé à chacun des secteurs du gouvernement et, ce qui est également important, expliquer les différents programmes à l'entreprise privée.

Vous avez le détail du budget des dépenses pour la prochaine année qui dénote l'intention du gouvernement de continuer à appuyer les secteurs industriels qui en ont le plus besoin.

Deux programmes vont retenir une partie importante des dépenses, soit le Programme de développement industriel régional,

IRDP and DIPP, which is the Defence Industrial Productivity Program. These two programs will account for expenditures in excess of \$200 million for the next year. As I said earlier, I will shortly be bringing forth a proposal to modify IRDP as well. Recent internal and external reviews of IRDP have suggested that major modifications are required in order to clarify the program's purpose and give it a greater credibility, since its credibility is being questioned by the business community. I can cite my provincial colleague, Daniel Johnson, who made some comments on that over the weekend. We want to enhance the competitiveness of Canadian producers of goods and services, encourage technological innovations, and reduce to a minimum the risk of retaliatory measures from our neighbours.

• 1545

In conclusion, I would like to mention that nearly \$225 million is allocated to contributions under the subsidiary agreements that we have with the provinces and territories. There are now a total of 106 subsidiary agreements and memoranda of understanding in place

[Translation]

trouver de nouvelles possibilités et réévaluer nos programmes et nos initiatives afin de déterminer s'ils répondent toujours à nos objectifs et à nos besoins.

Nous voulons mettre en oeuvre de nouveaux programmes et de nouvelles initiatives industrielles que nous avons regroupées dans un nouveau programme: «Horizons industriels».

This new program, Industrial Horizons, will establish an ongoing process of consultation with senior private sector executives. The objective is to collect the views of small, medium sized and big Canadian firms on the opportunities for growth and greater competitiveness and on the major obstacles that limit competition between firms. The program will explore the type of action being taken by the private sector and consider the ways in which the government might help to overcome the obstacles that are more and more obvious.

It is essential that the government listen to its clients in order to obtain first-hand information. We want the department to be the voice of industry at all levels of government. This is why we must be able to articulate the views of the private sector to all areas of government, and equally important, to explain the government's different programs to the private sector.

Next year's detailed estimates are proof that the government intends to continue to support those industrial sectors that most need it.

Two programs will account for the major part of the expenses, namely, the industrial and regional development program, and

le PDIR et PPIND, programme de productivité de l'industrie du matériel de défense. Les dépenses consenties au titre de ces deux programmes dépasseront les 200 millions de dollars au cours du prochain exercice. Comme je le disais tout à l'heure, je soumettrai bientôt une proposition visant à modifier aussi le PDIR. De récentes études internes et externes ont révélé que d'importants changements s'imposent afin de préciser l'orientation de ce programme, d'en accroître la crédibilité aux yeux des gens d'affaire, car certains doutent quelque peu de sa valeur. Je pourrais justement citer à cet effet, mon collègue du Québec Daniel Johnson, qui a fait certaines observations en ce sens la fin de semaine dernière. Nous voulons stimuler la compétitivité des producteurs canadiens de biens et de services et l'innovation technologique, et minimiser les risques d'imposition de droits compensateurs par nos partenaires commerciaux.

En terminant, j'aimerais vous faire remarquer que nous avons affecté près de 225 millions de dollars aux contributions en vertu des ententes auxiliaires avec les provinces et les territoires. À l'heure actuelle, les deux ordres de gouvernement appliquent 106 ententes

[Texte]

between the federal and the provincial governments. These agreements commit a total of more than \$2.5 billion in funding. This should illustrate how large a part they play in federal-regional development effort.

Il existe beaucoup d'autres initiatives, par exemple celle de la Société de développement du Cap-Breton. Vous remarquerez, dans le détail, que les dépenses en capital de la division du charbon absorbent la majeure partie des dépenses. La Société continue et continuera d'agrandir ses installations; la mine Phalen devrait entrer en exploitation dans un avenir prochain. Grâce à ces initiatives, les activités minières de la division du charbon devraient, pensons-nous, s'approcher du seuil de rentabilité et assurer une viabilité à long terme à la société.

Un dernier mot sur Investissement Canada. Je tiens à dire que malgré son modeste budget de 9.1 millions de dollars qui, soit dit en passant, est inférieur à celui de l'an dernier de 3.1 p. 100, Investissement Canada est la pierre angulaire de notre politique en matière d'investissements. Nous avons réussi, nous en sommes convaincus, à transformer son mandat. Selon les statistiques sur la quantité d'investissements en 1986 que j'ai mentionnées tout à l'heure, nous avons réussi à transformer le mandat d'Investissement Canada qui consiste non plus à soumettre les investissements à un examen sévère, mais surtout à encourager Canadiens et non-Canadiens à investir au Canada et à augmenter l'esprit d'entrepreneurship et de concurrence qui habite nos Canadiens.

I think I have given a brief summary by way of introduction to the plans and expenditures of my department, for which I am responsible for the next year. I believe the committee's time is best spent in questions and answers, and with my officials I am ready to try to answer everyone's questions.

Mr. MacLellan: Mr. Minister, I would like to ask you just a few questions on Sydney Steel Corporation. You mentioned on February 27 in a letter to Dr. Maurice Foster that:

The government made strong commitments to the people of Cape Breton to promote productive and durable development of their economy. Endeavouring to fulfil that commitment, the government launched a major initiative to attract new industries to the region and modernize and expand existing industries. Subsequently, as part of this initiative, Cabinet made a decision in principle to provide financial assistance in order that Sysco could continue with the modernization program initiated in 1980 and again become self-sufficient and viable.

It would seem, Mr. Minister, from this letter that you do not think there is a binding agreement between the federal government and the Province of Nova Scotia with respect to the second stage of the modernization of Sysco, because you refer to the agreement as "in principle". Is that correct?

[Traduction]

auxiliaires et protocoles d'entente, ce qui représente des engagements totalisant plus de 2,5 milliards de dollars et témoigne de l'importance de leur rôle dans le cadre de l'effort du gouvernement au titre du développement régional.

There are many more initiatives, for instance the Cape Breton Development Corporation. You will note that the bulk of the estimates are for capital expenditures by the coal division. The corporation continues, and will continue, to develop its facilities and the Phalen mine is expected to be in operation in the near future. With the improved efficiencies that these developments permit, the coal division's mining operation is expected to come close to the break-even point this fiscal year and ensure long-term viability.

And finally, with regard to Investment Canada, I would like to say that despite the modest \$9.1 million estimated, which incidentally is down 3.1% from last year, Investment Canada is the cornerstone of our investment policy. We are convinced we have successfully transformed its mandate. The statistics, that I mentioned earlier, on the number of investments made in 1986, indicate that we have managed to transform Investment Canada's mandate. Its mandate will no longer be to submit investments to a gruelling screening but rather to encourage investments in Canada on the part of Canadians and non-Canadians, and to increase Canadians' entrepreneurial spirit and sense of competitiveness.

Je pense avoir résumé les projets et dépenses du ministère dont j'ai la responsabilité. Je crois que le Comité profite bien davantage des questions qu'il peut poser et des réponses qu'il peut recevoir, et, avec l'aide de mes collègues, je suis prêt à répondre à toutes les questions que vous voudrez bien me poser.

M. MacLellan: Monsieur le ministre, j'ai quelques questions à vous poser au sujet de *Sydney Steel Corporation*. Dans une lettre que vous adressiez à M. Maurice Foster, le 27 février, vous disiez que:

Le gouvernement s'était fermement engagé envers les habitants du Cap-Breton à favoriser le développement productif et durable de leur économie. Fidèle à cet engagement, le gouvernement a lancé une importante initiative visant à attirer de nouvelles industries dans la région et à moderniser et agrandir les industries existantes. Par la suite, dans le cadre de cette initiative, le Conseil des ministres a décidé, en principe, d'offrir une aide financière afin que Sysco puisse poursuivre son programme de modernisation entrepris en 1980 et redevenir autonome et viable.

Monsieur le ministre, si j'en juge à cette lettre, vous ne semblez pas penser que l'accord engage véritablement le gouvernement fédéral et la province de la Nouvelle-Écosse en ce qui concerne la deuxième étape de la modernisation de Sysco, parce que vous dites que l'accord est un accord «de principe». Cela est-il juste?

[Text]

Mr. Côté (Langelier): The way I read the Sysco modernization plan, the federal government agreed in April 1986 to go ahead with the modernization of Sysco, provided we would see a viability in that the company would present us with a sound business plan.

• 1550

First of all, a preliminary business plan has been tabled before the government. It is on this basis that a decision has been taken to go ahead with the modernization that will cost \$157 million, of which the federal government share will be \$110 million. With it, however, we have to make sure that first of all the market opportunity is still there. So we asked for an update of the market study being done by A.D. Little, which was tabled at the end of December 1986.

The second point is that after the preliminary business plan, we asked that a comprehensive business plan be tabled before the end of March 1987, which would show the long-term viability of Stelco. There were some other conditions related to it that direct the provincial government, for instance, to specify how they would address the problem of resolving the long-term debt of the universal mill.

If all those things go forward, there is no doubt that the federal government is committed to the modernization of Sysco.

Mr. MacLellan: You say then, Mr. Minister, that the federal government's participation in the agreement for the second phase of the modernization of Sysco is contingent upon and dependent upon the province's installation of a universal mill at Sysco and upon the province's writing off the debt of Sysco.

Mr. Côté (Langelier): I should say, Mr. MacLellan, the first condition is that the company present us with a good business plan describing how they see themselves and their future and what kind of market opportunity they see for themselves. If we are satisfied with it, then there is also related to it the question of how the company will deal with these future markets and this future expansion.

For instance, the international markets available have to go ahead with some modernization aspects of it, and this part is related to the provincial responsibility.

Mr. MacLellan: Yes, but Mr. Minister, my understanding—from an excellent source—is that you already have the business plan from Sysco and you have had it for some time.

Mr. Côté (Langelier): Yes. We received the second by March 25. It is under review right now. I am not criticizing it; I am just saying we have to look at it and examine exactly what it represents to make sure we are satisfied with it.

Mr. MacLellan: You had a business plan. On the basis of the business plan, you signed the agreement at the end of February 1986. Treasury Board committed the funding on June 26 or 27, 1986. The project managers were appointed in September 1986. Then you decided that you

[Translation]

M. Côté (Langelier): Selon ce que je sais, le gouvernement fédéral a accepté en avril 1986 d'aller de l'avant en ce qui a trait à la modernisation de Sysco, à la condition que la société puisse nous présenter un plan d'entreprise démontrant son éventuelle viabilité.

Le gouvernement a tout d'abord reçu un plan d'entreprise préliminaire. C'est à partir de ce plan que l'on a décidé d'entreprendre la modernisation qui coûtera 157 millions de dollars et à laquelle le gouvernement fédéral contribuera à raison de 110 millions de dollars. Il fallait toutefois tout d'abord s'assurer qu'il y avait toujours un marché pour ces produits. Nous avons donc demandé que l'on mette à jour l'étude de marché de A.D. Little, mise à jour que l'on a terminée à la fin de décembre 1986.

Nous avons par la suite demandé un plan d'entreprise complet avant la fin de mars 1987. Ce plan devait démontrer la viabilité à long terme de Stelco. Il y avait encore un certain nombre de conditions qui voulaient que le gouvernement provincial précise, par exemple, comment il allait régler le problème de la dette à long terme de l'usine polyvalente.

Si l'on peut satisfaire à toutes ces conditions, l'engagement du gouvernement fédéral à l'égard de la modernisation de Sysco ne fait aucun doute.

M. MacLellan: Vous dites donc, monsieur le ministre, que le gouvernement fédéral participera à la deuxième étape de la modernisation de Sysco si le gouvernement provincial installe une usine universelle à Sysco et s'il radie la dette de la société.

M. Côté (Langelier): Je devrais plutôt dire, monsieur MacLellan, que la première condition est que la société nous présente un bon plan d'entreprise dans lequel elle décrit comment elle entrevoit son avenir et les possibilités qui existent. Si cela nous satisfait, il reste encore à déterminer comment la société prévoit développer ces marchés et prendre de l'expansion.

Par exemple, les marchés internationaux exigent une certaine modernisation, et cela relève du gouvernement provincial.

M. MacLellan: Oui, mais monsieur le ministre, on m'a dit—ce que je tiens d'ailleurs d'une excellente source—que vous aviez reçu le plan d'entreprise de Sysco, et depuis déjà quelque temps.

M. Côté (Langelier): Oui. Nous avons en effet reçu le second plan le 25 mars. Il est actuellement à l'étude. Je ne le critique pas; je dis seulement que nous devons l'examiner et déterminer précisément ce qu'il signifie afin de nous assurer qu'il réponde à nos attentes.

M. MacLellan: Vous aviez déjà reçu un premier plan d'entreprise. Et partant de ce plan, vous avez signé l'entente à la fin de février 1986. Le Conseil du Trésor a libéré les sommes prévues le 26 ou le 27 juin 1986. En septembre, on a désigné les chargés de projets. Vous avez

[Texte]

needed a marketing study from A.D. Little. This was done and it was approved just before the Prime Minister arrived in Sydney to open the Canada Winter Games. Now you are saying a subsequent business plan is necessary.

Mr. Minister, I understand also that the prices have been submitted by the prospective suppliers of machinery and equipment and that those prices are fixed until July 1.

We are in a very serious time question here. It seems that the federal government has not made up its mind whether it is going to participate or not. This is a very serious situation. It seems that the whole financing of Sysco is dependent upon whether the universal mill goes ahead, which is entirely within the hands of the province, and dependent upon the province's writing off the debt. This is quite alarming to me.

Secondly, even perhaps before this on the critical path analysis, June 1 is the date for the start of the on-site development when a lot of the steelworkers would be employed. So we are reaching it very, very quickly.

• 1555

You say a business plan is necessary. I would say one would need a couple of weeks or a few days to determine if the prices submitted by the prospective suppliers of machinery and equipment and engineering services would meet the business plan submitted before the agreement was signed; that is, to see if the prices for the machinery and equipment within that second phase met the \$157 million line.

I can understand if you want to see that before Treasury Board gives its final approval. What I cannot understand is your calling this a business plan and going back to scratch again, saying the corporation has to satisfy government that the future of Sysco is bright enough for the federal government to give this kind of assurance, when that was done initially. It was redone with the marketing study. You are also saying that now it is dependent on the universal mill and the writing off of the debt. What commitment can people in Nova Scotia really expect now? Are we back to square one?

Mr. Côté (Langelier): Not at all.

First of all, let me say one thing. The commitment of the federal government has already been made. We said it in so many words. We have set up some conditions that have to be dealt with by the company. This is a provincial corporation, and you know that. We made sure the federal assistance would be there, providing certain conditions would happen. We have to deal with the work force as well.

In the past both the provincial government and the federal government have given a lot of funds to the company, without our making sure there was a long-term

[Traduction]

ensuite décidé qu'il vous fallait une étude de marché de A.D. Little. L'étude a été faite, et on l'a approuvé un peu avant la venue du Premier ministre à Sydney pour inaugurer les Jeux d'hiver du Canada. Aujourd'hui, vous dites qu'il faut encore un autre plan.

Monsieur le ministre, je sais aussi que les prix des fournisseurs éventuels de la machinerie et de l'équipement ne tiennent que jusqu'au premier juillet.

Le temps presse drôlement, et le gouvernement fédéral n'a pas encore décidé s'il participera ou non. C'est très grave. Toute la question du financement de Sysco semble dépendre de la décision du gouvernement provincial à propos de l'usine polyvalente et de la radiation de la dette. Cela m'inquiète beaucoup.

Et peut-être même avant cela, il y a le premier juin, date à laquelle doit débiter la construction proprement dite, et il faudra embaucher un grand nombre de métallurgistes. La date approche à grands pas.

Vous dites qu'il faut un autre plan d'entreprise. Je dirais qu'il faudrait bien en deux semaines, ou quelques jours, pour déterminer si les prix présentés par les fournisseurs éventuels de la machinerie et de l'équipement, et de services techniques, correspondraient au plan d'entreprise que l'on a présenté avant la signature de l'entente; c'est-à-dire, pour vérifier si ces prix permettent de respecter le budget de 157 millions de dollars prévu initialement.

Je peux comprendre que vous puissiez vouloir vérifier cela avant que le Conseil du Trésor ne donne son approbation finale. Mais ce que j'ai plus de mal à m'expliquer, c'est que vous demandiez ce nouveau plan d'entreprise et que vous vouliez repartir à zéro en disant que la société doit démontrer au gouvernement que l'avenir de Sysco est suffisamment prometteur pour qu'il consente à y investir, quand la preuve en a déjà été faite initialement. L'étude de marchés l'a d'ailleurs aussi démontré. Vous dites maintenant que votre décision dépend aussi de la construction de l'usine polyvalente et de la radiation de la dette. À quoi la population de la Nouvelle-Écosse peut-elle maintenant s'attendre? Faut-il croire qu'on repart à zéro?

M. Côté (Langelier): Absolument pas.

Tout d'abord, le gouvernement fédéral a déjà donné son engagement. Nous l'avons dit de façon très claire. Nous avons établi un certain nombre de conditions auxquelles la société doit satisfaire. Il s'agit d'une société provinciale, et vous le savez très bien. Nous avons confirmé que le gouvernement fédéral offrirait son appui, moyennant certaines conditions. Nous devons aussi tenir compte de la main-d'œuvre.

Les autorités provinciales et fédérales ont déjà donné beaucoup d'argent à cette société, sans s'assurer de sa viabilité à long terme. Il est maintenant temps de le faire.

[Text]

viability to the company. Now it is time to look at it again in a long-term way. This is why we said to the company, we are ready to go, and we are committed to go, and it is being approved. There is a decision approved by Treasury Board in June 1986. However, there are some conditions, and the conditions have to be satisfied and met and done, some from the company, some from the province, and some from the federal government. As far as we are concerned, though, and as I have said to Mr. Buchanan many times, our engagement is there.

Mr. MacLellan: Your engagement is there if the province goes ahead with the universal mill and if the province writes off the debt.

Mr. Côté (Langelier): If we are satisfied there is a long-term viability to that company. With the comprehensive business plan that has been presented to us, it looks as though there is future for the company.

The Chairman: Thank you very much, Mr. MacLellan. Mr. Brisco.

Mr. Brisco: Thank you, Mr. Chairman.

I am always pleased to see the Minister before us.

Mr. Minister, in the highlights of the programs of Investment Canada, we see the efforts being expended by Investment Canada to attract new investment to Canada. Reference is made to the Canadian edge, which this committee had an opportunity to glimpse in part. It is a very exhaustive and detailed document that I am sure has worldwide use.

What I am interested in is how you divide your role in terms of attracting new investment and rejecting or accepting new investment under mandate. How do you divide those responsibilities? Do you find on the one hand you may make efforts to attract new investment, and when it applies, it is then rejected because it does not meet the criteria; or are they well informed of the criteria in advance so you do not run into that kind of situation? Do you find where they have been encouraged to apply, they apply, and then are not found acceptable by virtue of the terms of reference contained in the act?

• 1600

Mr. Côté (Langelier): Maybe I can turn it over to Mr. Labbé to add to my comments, but I could say that there are some factors we are looking into. Any investment has to be to the benefit of the Canadian economy, so to speak. There are different factors that have to be looked at—for instance, the productivity, innovations to help the competitiveness. What will be the Canadian participation for instance is there in terms of equity, in terms of administration, the administrative aspect of it.

You know that we have changed quite significantly, I would say, the legislation as far as foreign investment is concerned. With new Investment Canada, for instance, we

[Translation]

C'est pourquoi nous avons dit à la société que nous étions disposés à aller de l'avant, que nous nous y engageons et que le processus d'approbation était engagé. Bien que le Conseil du Trésor ait donné son accord en juin 1986, il reste encore un certain nombre de conditions auxquelles la société, le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral doivent satisfaire. Comme je l'ai dit à maintes reprises à M. Buchanan, notre engagement est ferme.

M. MacLellan: Oui, mais à la condition que le gouvernement provincial aille de l'avant à propos de l'usine polyvalente et accepte de radier la dette.

M. Côté (Langelier): À la condition que la société nous convainque de sa viabilité à long terme. Le plan d'entreprise complet que l'on nous a présenté permet d'ailleurs de penser que ce sera le cas.

Le président: Merci beaucoup, monsieur MacLellan. Monsieur Brisco.

M. Brisco: Merci, monsieur le président.

Je suis toujours heureux d'accueillir le ministre.

Monsieur le ministre, les points saillants des programmes d'Investissement Canada nous permettent de constater les efforts que déploie l'organisme pour attirer de nouveaux investissements au Canada. On y fait mention de L'atout canadien, document très complet et très détaillé dont nous avons eu l'occasion de discuter un peu.

Comment percevez-vous votre rôle sur le plan des efforts que vous devez déployer pour attirer de nouveaux investissements et du rejet ou de l'acceptation de nouveaux investissements au Canada? Comment départagez-vous ces responsabilités? Ne croyez-vous pas que vos efforts sont vains, en quelque sorte, puisque d'une part, vous attirez de nouveaux investisseurs, et que d'autre part, vous devez parfois rejeter les investissements proposés parce qu'ils ne satisfont pas aux critères? Ou les investisseurs éventuels sont-ils informés de vos critères suffisamment à l'avance pour éviter ce genre de situation? Arrive-t-il parfois qu'on encourage des investisseurs à formuler une demande d'investissement, qu'ils le fassent, et qu'on rejette ensuite leur demande parce qu'ils ne satisfont pas aux dispositions de la loi?

M. Côté (Langelier): M. Labbé voudra peut-être ajouter à mes observations, mais je pourrais dire qu'il y a certains éléments que nous avons entrepris d'examiner. Tout investissement doit favoriser l'économie canadienne, en quelque sorte. Il y a différents facteurs dont il faut tenir compte—par exemple, de la productivité ou des innovations en fonction de la compétitivité. Ou quelle place accordera-t-on aux intervenants canadiens sur le plan de la participation et de l'administration?

Vous savez que nous avons considérablement modifié la loi en ce qui a trait à l'investissement étranger. Ainsi, à la fin de 1986, Investissement Canada avait traité 1,500 cas.

[Texte]

have dealt with 1,500 cases up until the end of 1986. I could say that Investment Canada only reviews 15% of it, which is about 220 some cases, but represents 85% of the total assets being acquired in Canada. So in fact that is exactly what we had in mind—really to pick up those that were important for the Canadian economy and reduce the involvement of the government in these commercial activities. We have done it with an average of 41 days, getting back with our answer within 41 days, which is quite good—you have to recognize that. So I think at the same time we are looking into factors that will bring good economic benefits, and we are trying to do it with the least intervention possible and at the same time really hit where it is needed.

Mr. Paul Labbé (President, Investment Canada): What I would add, in trying to get at what Mr. Brisco has been saying, is that we do have linkages within our group between the investment review people and the promotional people when there are cases that are coming up. I do not say that they all come up that way. Another thing is we have some consultation ahead of time, preliminary meetings with potential investors to explain to them what the act is and what the requirements of the act are. In many cases we are able that way to explain to the potential investors what the requirements of the act are with regard to meeting the net benefit test.

Mr. Brisco: Mr. Chairman, another area of concern to me is the Machinery and Equipment Board, which as I understand it, and I am getting away from Investment Canada for a moment, approves first-time technology. Let us say a piece of equipment brought in from Germany or elsewhere that is not of a type or kind manufactured in Canada will fulfil a particular industrial purpose. If it passes the Machinery and Equipment Board test, then it comes in duty free.

I think an examination of your records over time will determine that the bulk of the approvals go to Quebec and Ontario and that the resulting technology or whatever may be produced by that piece of equipment relatively speaking... the market for the end product is central Canada.

What I would like you to do and what I would like to suggest is that there be a departmental review of where these requests come from, where the equipment goes, and where the end product as a result of that equipment lies. I suggest to you that we may well be freeing out both the Atlantic provinces and the western provinces in terms of the application of that piece of equipment.

In other words, instead of a one-time shot at the Machinery and Equipment Board, you should consider a three-time shot. That same piece of equipment in the Atlantic provinces, that same piece of equipment in the Pacific province and the western provinces... in other words, do not kill business out there to satisfy a rule that is primarily applied in central Canada.

[Traduction]

Je devrais dire qu'Investissement Canada n'en a examiné que 15 p. 100, ce qui représente environ 220 cas, mais 220 cas qui équivalent à 85 p. 100 de la totalité des actifs acquis par le Canada. Et c'était précisément là notre objectif—retenir les investissements les plus importants en fonction de l'économie canadienne et réduire la participation du gouvernement dans ces activités commerciales. Et nous sommes parvenus à analyser chaque cas en 41 jours en moyenne, ce qui n'est sûrement pas mal du tout—il faut le reconnaître. Ainsi, tout en examinant les éléments les plus susceptibles de favoriser l'économie, nous nous efforçons d'intervenir le moins possible et de tenir véritablement compte des secteurs où ces investissements sont le plus nécessaires.

M. Paul Labbé (président, Investissement Canada): Pour répondre à la question de M. Brisco, j'ajouterais que lorsque des cas nous sont soumis, nos gens affectés à l'examen des investissements et ceux affectés à la promotion communiquent entre eux. Je ne dis pas que c'est toujours le cas. Nous avons aussi un certain nombre de rencontres préliminaires avec les investisseurs éventuels afin de leur expliquer notre loi et les exigences qu'elle renferme. Ce processus nous permet souvent de leur expliquer les exigences de la loi en ce qui concerne le critère du bénéfice net.

M. Brisco: Monsieur le président, si je peux me permettre de diverger un peu, j'aurais une observation à faire au sujet du Comité consultatif en machinerie et en équipement qui approuve les nouvelles techniques. Un appareil ou une machine fabriqué en Allemagne ou ailleurs, mais pas au Canada, qui répond à un besoin particulier de l'industrie peut être importé en franchise de droit s'il satisfait aux critères du Comité consultatif.

Si l'on examinait vos dossiers, on constaterait que la plupart de ces nouveaux appareils ainsi admis sont destinés au Québec et à l'Ontario tandis que les produits finis fabriqués à l'aide de ces nouveaux appareils sont principalement écoulés au centre du Canada.

Ce que je propose, c'est que votre ministère détermine la provenance de ces demandes, la destination de l'équipement et le marché où ces produits sont écoulés. Je pense qu'il n'y a que le Québec et l'Ontario qui profitent de ces nouvelles techniques et que les provinces de l'Atlantique et les provinces de l'Ouest n'en tirent aucun avantage.

• 1605

Autrement dit, je crois que vous pourriez faire d'une pierre trois coups, si vous me passez l'expression. Les provinces de l'Atlantique, la Colombie-Britannique et les provinces de l'Ouest pourraient toutes profiter de cette nouvelle technologie... en d'autres termes, ne sacrifiez pas l'entreprise dans ces provinces pour satisfaire à une règle qui ne vaut surtout que pour le centre du Canada.

[Text]

I do not think I need to have a response to this other than perhaps an understanding that yes, you will look at this because I would be very interested in the statistical data on this particular concern.

Mr. Côté (Langelier): Maybe to give you a quick answer, because we probably have these figures, the data are available through probably Revenue Canada. I would say so because you are talking about the duty remission programs.

Mr. Brisco: Yes, that is right.

Mr. Côté (Langelier): However, we are still pretty concerned about any initiative we could take that would have the effect of reducing regional disparities. One way to do that is to enhance at the other end the activities in regions where needs are, for instance. That could be one of the initiatives or programs we should look at.

Mr. Brisco: I can think of two specific cases right now.

Mr. Côté (Langelier): Yes.

Mr. Brisco: One is where the application is only in western Canada—I should not say that, but it is primarily in western Canada. The other one is where a piece of equipment that I am aware of may well enter central Canada and it will never see western Canada, not at least in the next 10 years. Its benefits will not accrue to western Canada.

Do I have time for another question?

The Chairman: One minute.

Mr. Brisco: Okay. In your desire to get into the horizons program, which I like the sound of, I think it might be appropriate to involve the chartered banks in the context of their policies as they affect those areas that are not economically strong. I think you will find that the banks make a central decision in Ontario, in Toronto and in Montreal, with regard to the loaning pattern, the loaning policy of that bank, whether it is Toronto-Dominion or the Bank of Montreal or whatever, in terms of areas where the economy is not as vibrant as it is here.

That direction is given to Vancouver, as it may well be given to Halifax, and it is then transmitted from Vancouver to downtown Castlegar or downtown Cranbrook or downtown Prince George and has no reflection whatsoever on the actual financial needs of a business which could be viable given a little common sense application by the banks.

I have had every indication from bank managers in my constituency and in other constituencies that this is a

[Translation]

Je ne m'attends pas nécessairement à ce que vous me donniez aujourd'hui votre réaction à cette observation, mais je voudrais que vous m'assuriez que vous aller vous pencher sur la question, car je serais très intéressé à obtenir des statistiques à ce sujet.

M. Côté (Langelier): Revenu-Canada possède probablement ces renseignements. C'est ce que je croirais, parce que vous parlez en quelque sorte des programmes de remises de droits.

M. Brisco: Oui, c'est juste.

M. Côté (Langelier): Notre principale préoccupation consiste toujours à trouver de nouvelles initiatives susceptibles de réduire les disparités régionales. L'un des moyens d'y arriver est d'accroître les activités dans les régions où le besoin s'en fait sentir, par exemple. Ce pourrait être l'une des initiatives ou l'un des programmes que nous devrions envisager.

M. Brisco: Deux cas bien précis me viennent justement à l'esprit.

M. Côté (Langelier): Oui.

M. Brisco: Dans le premier cas, la nouvelle technologie ne s'appliquerait que dans l'Ouest du Canada—je ne devrais pas dire cela, mais disons qu'elle s'appliquerait surtout dans les provinces de l'Ouest. Dans le deuxième cas, il pourrait fort bien arriver que ce nouvel appareil ne puisse être utilisé que dans la région du centre du Canada et que les provinces de l'Ouest ne puissent jamais en profiter, en tout cas pas dans les dix prochaines années. Les provinces de l'Ouest seront donc privées de cette nouvelle technologie.

Est-ce que j'ai encore le temps de poser une autre question?

Le président: Il vous reste une minute.

M. Brisco: Très bien. Dans le contexte de votre nouveau programme «Horizons industriels», dont j'aime bien le nom, il serait peut-être opportun de s'assurer de la collaboration des banques à charte puisque leurs politiques influent sur les régions économiquement faibles. Que ce soit la Banque Toronto-Dominion, la Banque de Montréal ou une autre banque, toutes prennent leurs décisions en Ontario, à Toronto ou à Montréal, si vous voulez, en ce qui a trait à leurs politiques de prêts. Et en fait, ces politiques s'appliquent dans des régions où l'économie n'est pas aussi forte qu'ici.

Ces directives sont d'abord données à Vancouver ou à Halifax, si vous préférez, pour être ensuite transmises à Castlegar, Cranbrook ou Prince-George, et elles ne tiennent aucunement compte des véritables besoins d'une entreprise qui pourrait être viable si les banques faisaient preuve d'un tant soi peu de bon sens.

C'est ce que m'ont dit des directeurs de banque d'ici et d'ailleurs à propos de ce mode de fonctionnement des

[Texte]

practice of the banks in central Canada, and I find it totally unacceptable and reprehensible.

Mr. Côté (Langelier): Basically, Bob, I agree with you. As a matter of fact, it is part of our intention to look into and have a discussion and consultation with the chartered banks for a lot of reasons you have already mentioned and I will not repeat. As well, because we always have the same objectives of trying to reduce regional disparities, there is a long way to work with it.

For instance, you know that the Federal Business Development Bank falls under our responsibility here as well and we have to make sure that this bank continues to serve mainly small businesses in every region. We have a lot of offices and the mandate of the bank is under review right now in order to achieve this objective. Needless to say, once we see this mandate in a more precise form, we will need to discuss and consult with the private sector, not only the chartered banks but also financial institutions, such as RoyNat, which in a sort of way competes with the Federal Business Development Bank.

• 1610

However, we have to make sure that there is always a possibility for the small business needing a loan of \$50,000, in Newfoundland for instance, to get this loan, that somewhere a bank is available. We know that some banks have some difficulty promoting the Small Business Loans Act, under which a small business could go and get a lot of benefits for the benefit of the region.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Minister and Mr. Brisco.

Mr. Parry, to complete the first round you have 10 minutes.

M. Parry: Merci, monsieur le président. Je tiens, moi aussi, à souhaiter la bienvenue au ministre.

I would like to start off by asking a question concerning the overall application of grants, the destination, shall we say, of grants from the department. I have some figures, both from the estimates in terms of the five-year average and from an article in *The Citizen* last November, concerning the first year and a half of this particular government, which seem to indicate to me that there has been a trend towards increasing the proportion of departmental expenditures by way of grants and contributions in the provinces of Quebec and Ontario.

I see British Columbia's share falling at a time when it had the fastest rising unemployment rate in the country. I also see the share of Newfoundland, which by province has the highest unemployment rate in the country, decreasing over that year-and-a-half period by reference to the five-year average.

I wonder, Mr. Minister, if you can interpret these figures for us. What are they showing to us? We of course know that there are depressed areas in both the provinces

[Traduction]

banques dans les provinces centrales du Canada, et c'est une pratique que je considère totalement inacceptable et répréhensible.

M. Côté (Langelier): Essentiellement, Bob, je suis d'accord avec vous. Nous avons justement l'intention d'en discuter avec les banques à charte pour toutes les raisons que vous avez déjà mentionnées et que je ne répéterai pas. Et parce que nous avons toujours comme objectif de réduire les disparités régionales, il y a encore beaucoup de travail à faire à cet égard.

Par exemple, vous savez que la Banque fédérale de développement relève de notre ministère, et que nous devons veiller à ce que cette banque continue d'appuyer principalement les petites entreprises dans chaque région. Nous avons déjà un grand nombre de bureaux un peu partout, et nous avons entrepris de réviser le mandat de la banque afin d'atteindre cet objectif. Il va de soi que lorsque le mandat sera plus précis, nous devons discuter avec le secteur privé, non seulement avec les banques à charte, mais aussi avec les institutions financières, comme RoyNat, qui fait en quelque sorte concurrence à la Banque fédérale de développement.

Nous pouvons toutefois faire en sorte qu'une petite entreprise qui doit emprunter 50 mille dollars, à Terre-Neuve, par exemple, puisse toujours le faire, qu'une banque soit toujours disponible. Nous savons que certaines banques ont parfois du mal à appliquer la loi sur les prêts aux petites entreprises, loi qui permet à une petite entreprise de profiter de bien des avantages, ce qui profite aussi à la région.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre et monsieur Brisco.

Monsieur Parry, vous avez dix minutes, et cela complètera le premier tour de table.

Mr. Parry: Thank you, Mr. Chairman. I would also like to welcome the Minister.

Je voudrais tout d'abord vous poser une question au sujet des subventions accordées par votre ministère. J'ai ici quelques chiffres que j'ai tirés de la rubrique «Moyenne quinquennale» du budget, et d'un article du journal *The Citizen* paru en novembre dernier. Ces chiffres portent sur la première année et demie du présent gouvernement, et semblent indiquer une tendance de votre ministère à augmenter les subventions et les contributions accordées au Québec et en Ontario.

Je constate en même temps que la part de la Colombie-Britannique décroît tandis que c'est là que le taux de chômage monte le plus rapidement dans tout le pays. Je constate que la part de Terre-Neuve décroît aussi pendant cette année et demie. Pourtant, c'est dans cette province que le taux de chômage est le plus élevé.

Monsieur le ministre, je me demande si vous pourriez nous dire ce que ces chiffres indiquent. Nous savons tous, bien entendu, qu'il y a un certain nombre de régions

[Text]

of Quebec and Ontario, and perhaps you will want to comment on where the opportunities are.

However, just to quote a 1985 C.D. Howe study, it appears that a disproportionate amount of attention has been paid to assisting firms in central Canada at a time when it was the region least in need of policy measures to support or stimulate growth.

How would you then interpret the phenomenon of increasing expenditures in central Canada and what are the conclusions you would draw from that?

M. Côté (Langelier): À ce sujet, il y a des problèmes de perception. Lorsqu'on fait allusion à certains chiffres en matière de développement régional, il faut prendre en considération tous les aspects du développement régional. Les sommes qui ont été distribuées par le Ministère ne comprennent pas nécessairement l'ensemble de l'enveloppe régionale ni toutes les sommes qui ont été versées à certaines de ces régions. Par exemple, lorsqu'on dit que le Québec et l'Ontario ont reçu davantage, il faut comprendre qu'on parle uniquement des programmes gérés par le ministère de l'Expansion industrielle régionale.

J'ai fait allusion tout à l'heure au PPIMD en matière de défense et au programme de développement industriel et régional ou PDIR. Le PPIMD a pour but d'aider les compagnies qui ont des initiatives en matière de défense. Or, ces compagnies-là sont situées au Québec et en Ontario. Donc, nécessairement, lorsqu'on regarde uniquement ces programmes-là, on arrive à la conclusion que le Québec et l'Ontario ont été privilégiés par rapport aux autres régions. Cependant, lorsqu'on additionne l'enveloppe régionale qui a été consentie par ce gouvernement aux régions, on arrive à des proportions tout à fait différentes. Je m'explique.

• 1615

Par exemple, il y a l'aide qui a été donnée aux fermiers; l'initiative qui a été annoncée par mon collègue Masse il y a 15 jours; les différentes initiatives qui ont été annoncées au niveau de l'Atlantique, soit l'*Atlantic Enterprise Program*; et les subsides ou programmes en matière de transport et de pêcheries pour l'Est.

Tous ces programmes entrent dans le contexte du développement régional, parce que ce sont des programmes de développement régional, bien qu'ils ne soient pas comptés dans les budgets de mon Ministère. Lorsqu'on reprend cette distribution-là, on arrive à des chiffres beaucoup plus raisonnables. Je ne dis pas qu'il n'y a pas des améliorations à apporter ou d'autres efforts à faire en vue de revoir l'impact de ces programmes, mais je dois dire que les chiffres cités, ainsi que la façon dont ils l'ont été, ne sont pas le reflet de la situation réelle.

M. Parry: Merci, monsieur le ministre. Avez-vous un rapport ou une analyse appuyant la conclusion que vous tirez sur l'équilibre de ces autres programmes et des programmes de votre ministère?

[Translation]

particulièrement affectées au Québec et en Ontario et vous pourriez peut-être nous dire où sont les possibilités.

Toutefois, pour citer une étude réalisée en 1985 par C.D. Howe, il semble que l'on se soit démesurément préoccupé d'aider des entreprises au centre du Canada, sachant fort bien que c'était la région où il était le moins nécessaire d'appuyer ou de stimuler la croissance.

Comment expliquez-vous ce phénomène et quelle conclusion en tireriez-vous?

Mr. Côté (Langelier): There are problems of perception here. When referring to certain figures concerning regional development, one must take into account all the aspects of regional development. The monies allocated by the department do not necessarily include the whole of the regional allocation nor all the grants and contributions given to some regions. For example, when it is said that Quebec and Ontario receive more than the other provinces, it has to be understood that this is strictly in terms of the programs administered by the Department of Regional Industrial Expansion.

I referred a little earlier to DIPP and the Regional and Industrial Development Program, or IRDP. DIPP is intended for companies involved in defence initiatives. These companies are located in Quebec and Ontario. Therefore, if one looks at these specific programs only, one must conclude that Quebec and Ontario did receive more than any other region. However, if you add to these amounts the regional allocation given by the government, the figures will tell a totally different story. Let me explain.

Indeed there is special assistance to farms, announced by my colleague, Marcel Masse, 15 days ago; different initiatives for the Atlantic region, such as the Atlantic Enterprise Program; and subsidies or programs in the areas of transportation and fisheries for the East.

All these programs come under regional development, and so they should by definition, in spite of the fact that they do not show up in the estimates for my department. If you take all of that into account, you get much more reasonable figures. I am not suggesting that there is no room for improvement or a review of the impact of these programs, but I must say that the figures quoted, and the way they were presented to you, do not reflect reality.

Mr. Parry: Thank you, Mr. Minister. Do you have a report or an analysis to back your conclusion on the balance between these programs and those of your department?

[Texte]

Mr. Côté (Langelier): I do not have specific analyses, but I would be happy to try to see if I can find some, because it would become obvious.

Just take the ERDA's review, for instance, and the initiatives that have been announced that are outside the programs I have just mentioned. In the western part of the country the Yellowhead highway has been announced. That is Transport, but this is Regional Development—the Cominco thing, the assistance that we provided to Cominco in British Columbia.

I have mentioned a couple of things in the east—Atlantic Opportunities Agency, Atlantic Enterprise Programs, the potato subsidies for Prince Edward Island as well. If you look at the figures, you do not look into the high numbers that were mentioned earlier.

I am not saying that these are the correct figures and we should not change anything; that is not what I am saying. I say that we are giving a wrong perception. If you tell me that the perception should be that we are spending more in the regions, I agree with you, but if you are telling me that half of the money goes to Quebec and Ontario, I will tell you that you are wrong.

Mr. Parry: Mr. Minister, one of the matters I have been pursuing in the House, as I am sure you are aware, from last November until indeed the week before last, if memory serves me correctly, is the matter of a recovery program for northern Ontario. You will recall that your colleague, the Deputy Prime Minister, said that a program could be expected. I forget his exact words, but the import of his remarks was that it could be expected very soon. I wonder if you could tell me what sort of work is being carried on in your ministry towards such a program.

Mr. Côté (Langelier): We are working on something. We are doing an analysis now. We know that there is a need to work with the eastern part of the country, the Atlantic provinces. Initiatives have been announced there by the Prime Minister, if you refer back to the throne speech. We also want to deal with the western diversifications, the western provinces. Even with that, the northern part of Ontario, and I would add Quebec to that, to a certain degree, needs to be examined. We are looking at that right now. What will come out of it? I do not know. Will we have special initiatives? I do not know. However, we are very concerned about the economic health there.

Mr. Parry: The situation of Investment Canada concerns me somewhat, Mr. Minister. I understand that since Investment Canada was established, an analysis done by the Council of Canadians indicated that approximately 95% of the activity of Investment Canada has been

[Traduction]

M. Côté (Langelier): Je ne dispose pas d'analyses précises, mais je serais heureux d'essayer d'en trouver, car cela vous montrerait clairement ce que nous avançons.

Prenez le cas de l'examen des ententes auxiliaires, par exemple, et des initiatives annoncées qui ne relèvent pas des programmes dont je viens de parler. On a annoncé la construction de l'autoroute Yellowhead dans l'ouest du pays. C'est une question de transport, mais cela relève du développement régional... voyez l'aide que nous avons accordée à la Cominco en Colombie-Britannique.

Je vous ai donné un ou deux exemples dans l'est... l'*Atlantic Opportunities Agency*, le programme Entreprise Atlantique ainsi que les subventions aux producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard. Si vous regardez ces chiffres, vous constaterez qu'ils sont loin d'être aussi élevés que ceux qui ont été mentionnés tout à l'heure.

Je ne prétends pas qu'ils soient parfaitement exacts et qu'il n'y ait absolument rien à changer; ce n'est pas du tout ce que je veux dire. Ce que je veux dire, c'est que nous donnons une fausse impression. Si vous me dites que l'impression que nous donnons devrait être que nous dépensons peu d'argent dans les régions, je serais d'accord avec vous, mais si vous me dites que la moitié de ces argents est consacrée au Québec et à l'Ontario, je vous répondrai que c'est faux.

M. Parry: Monsieur le ministre, une des questions que j'ai poursuivie à la Chambre, comme vous le savez certainement, depuis novembre dernier jusqu'à, en fait, la semaine dernière, si je ne me trompe, c'est celle d'un programme de rétablissement pour le nord de l'Ontario. Vous vous souviendrez que votre collègue, le vice-premier ministre, a déclaré que l'on pouvait s'attendre à l'annonce d'un tel programme. J'ai oublié les termes exacts qu'il a employés, mais cela voulait dire qu'il était imminent. Pourriez-vous me décrire ce que fait votre ministère pour préparer ce programme?

M. Côté (Langelier): Nous procédons actuellement à une analyse. Nous savons qu'il est indispensable de travailler avec l'est de notre pays, avec les provinces de l'Atlantique. Rappelez-vous du discours du Trône; le premier ministre a annoncé que des initiatives seraient lancées dans cette région. Nous voulons également nous occuper des questions de diversification dans les provinces de l'Ouest. Malgré tout cela, il ne faut pas oublier le nord de l'Ontario, et, dans une certaine mesure, le Québec lui-même. C'est ce que nous étudions en ce moment. S'en sortira-t-il? Je n'en sais rien. S'agira-t-il d'initiatives spéciales? Je ne le sais pas. Disons simplement que la santé économique de ces deux régions nous préoccupe beaucoup.

M. Parry: La situation d'Investissement Canada m'inquiète, monsieur le ministre. Je crois savoir que depuis la création de cet organisme, une analyse effectuée par le Conseil canadien a révélé qu'environ 95 p. 100 de l'activité d'Investissement Canada était axé sur les prises

[Text]

oriented toward takeovers by foreign investors, particularly American—predominantly American—operating Canadian-owned businesses, despite the initial emphasis, when Investment Canada was established, on promoting foreign investment in new business enterprises. I wonder if you could comment on what the Minister is prepared to do to correct that.

Mr. Côté (Langelier): First of all, let me just point out that I gave you figures on what has been done already with the new Investment Canada. I should say we are proud of what has been done... the change of the signal and the message, which are better understood everywhere. We have not turned down an investment proposal yet. This is very good. I say that because the business community asked us so many times for the government's intervention to be reduced to a minimum, but we should make sure at the same time that we protect the Canadian identity. I think we have been able to achieve these most important goals.

Now, how can we improve that? I think perhaps Paul Labbé could add to my comments. I would say it is by promoting this enhancement of commercial activities between Canadian and foreign companies, being American or European, for example. For instance, I have led two commercial missions already with companies that have participated and will participate through your commissions.

Not only do we have to enhance the foreign investment, but we also have to improve our technology, because we really have a trade deficit in terms of technology in this country. If we want to make sure we have job opportunities for Canadians in the future, it is through specific programs we will look into it, such as Eureka. There must be initiative, and Canadian companies must be sponsored by European countries. We will help that. As a matter of fact, the success we had with Eureka back in November is just tremendous.

The Chairman: Excuse me, Mr. Minister.

Mr. Brisco: On a point of order, Mr. Parry quoted a figure of 95% of acquisitions of existing Canadian firms. I wonder if he could give us the source of that information.

Mr. Parry: Sure.

The Chairman: Perhaps after the Minister leaves we could discuss that. Mr. Minister, we have to move on to the next questioner. Mr. James.

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman. Economic disparity is a great interest of mine. Just a few minutes ago you talked about the east, you talked about the west, and you talked about northern Ontario.

Mr. Côté (Langelier): What about the south?

Mr. James: What I am wondering, as you are moving toward renewed programs looking at economic disparity, is how we are going to have that transcend through the

[Translation]

de contrôle par des investisseurs étrangers, en particulier américains... en fait presque toujours américains... d'entreprises appartenant à des Canadiens, en dépit du fait qu'Investissement Canada était destiné, au départ, à promouvoir les investissements étrangers dans de nouvelles entreprises commerciales. Pourriez-vous me dire ce que le ministre est disposé à faire pour remédier à cette situation.

M. Côté (Langelier): Pour commencer, je vous ferai remarquer que je vous ai donné des chiffres sur les activités de la nouvelle société Investissement Canada. Je dois dire que nous en sommes fiers... nous avons changé le message et les orientations, si bien que ceux-ci sont mieux compris partout. Nous n'avons pas encore jeté une seule proposition d'investissement. Tout cela est excellent. Je le dis parce que le secteur privé nous demande très souvent de réduire au minimum l'intervention du gouvernement tout protégeant l'identité canadienne. Je crois que nous avons réussi à atteindre ces objectifs extrêmement importants.

Maintenant, comment améliorer encore les choses? Je crois que Paul Labbé pourra ajouter quelques mots. À mon avis, on peut le faire en favorisant l'augmentation des activités commerciales entre le Canada et des sociétés étrangères, américaines ou européennes. Par exemple, j'ai dirigé deux missions commerciales auprès de sociétés qui ont participé et participeront par le biais de vos commissions.

Il nous faut non seulement accroître les investissements étrangers, mais également améliorer notre technologie, car sur ce plan, nous connaissons un sérieux déficit commercial. Si nous voulons être sûrs de pouvoir offrir des emplois aux Canadiens à l'avenir, il nous faudra avoir recours à des programmes précis tel que Eureka. Il faut qu'il y ait des initiatives, et que des sociétés canadiennes soient commanditées par des pays européens. C'est notre rôle de les aider. En fait, le succès que nous avons eu grâce à Eureka, en novembre, est sensationnel.

Le président: Excusez-moi, monsieur le ministre.

M. Brisco: J'invoque le règlement. M. Parry a cité le chiffre de 95 p. 100 d'acquisitions de sociétés canadiennes existantes. Pourrait-il nous donner la source de cette information.

M. Parry: Certainement.

Le président: Nous pourrions peut-être en discuter après le départ du ministre. Monsieur le ministre, c'est M. James qui va maintenant vous poser des questions.

M. James: Merci, monsieur le président. La disparité économique est une question qui m'intéresse au plus haut point. Il y a quelques minutes, vous avez parlé des provinces de l'Est, et de l'Ouest ainsi que du nord de l'Ontario.

M. Côté (Langelier): Noubliez pas le sud.

M. James: Maintenant que vous allez renouveler vos programmes de lutte contre la disparité économique, je voudrais savoir comment vous allez procéder pour qu'il

[Texte]

provinces. I say to you the province of Ontario is having a terrible time. They do not seem to have a way of handling this great massive growth 200 kilometres east, north and west of downtown Toronto. I have a problem with everyone concerned. They say we have gravitated to northern Ontario but we are still forgetting eastern Ontario and deep southwestern Ontario. I am sure other provinces have the same problem.

[Traduction]

transcende les limites provinciales. Croyez-moi, l'Ontario connaît de très graves difficultés. Elle ne semble pas réussir à contrôler l'énorme croissance des régions qui s'étendent à 200 kilomètres à l'est, au nord et à l'ouest du centre de Toronto. Tout cela me paraît discutable. On dit que nous avons gravité au profit du nord de l'Ontario mais que nous continuons à oublier l'est de l'Ontario et l'extrême sud-ouest de la province. Je suis certain que le même problème existe dans d'autres provinces.

• 1625

How are we working with the provinces on economic disparity? Are we trying to direct federal programs to the provinces under IRDP or the ERDA?

Mr. Côté (Langelier): It is difficult to try to help the regions and at the same time come out with a national program. You see the IRDP, for instance. It is a national program available to every Canadian company. It has been built in such a way that the level of assistance is based on certain statistics. Sometimes they are already too old when we want to help.

In other words, in a specific region you know that the IRDP is based on two levels. The unemployment rate is one of the factors being considered, and it is based on last year's figures. So we have already acknowledged that there is a problem. We are running a year behind instead of having a program where we anticipate a problem.

We also will probably re-examine our annual ERDA strategy with the provinces to try to find out if it is still the provinces' priority. The ERDAs with Quebec are based on transport, forestry, mining, tourism, and industrial development. P.E.I. has its priorities as well. I think once in a while we have to sit with the provinces and go under a review with them to see if their objectives are still the same.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Minister and Mr. James.

Mr. James: Do you mean I am finished already?

The Chairman: The second round is five minutes.

Mr. James: If I may submit, Mr. Chairman, something is wrong. The Minister only spoke for 10 minutes, and there are only three 10-minute speakers and myself.

Mr. Côté (Langelier): It is because it is so interesting. It goes fast.

Mr. James: I submit to you, Mr. Chairman, that the 10-minute dissertations must be running over. Something is wrong, because the time has disappeared.

Comment travaillons-nous avec les provinces pour régler la question de la disparité économique? Essayons-nous, pour cela, d'utiliser des programmes fédéraux tel que le PDRI ou les EDER?

M. Côté (Langelier): Il est très difficile d'essayer à la fois d'aider les régions et de créer un programme national. Voyez le PDRI, par exemple. C'est un programme national, accessible à n'importe quelle entreprise canadienne. Il a été conçu de telle manière que l'importance de l'aide est fondée sur certaines statistiques. Il arrive parfois que celles-ci soient déjà trop anciennes, lorsque nous voulons aider l'entreprise.

En d'autres termes, dans une région déterminée, vous savez que le PDRI est fondé sur deux niveaux. Le taux de chômage est un des facteurs considéré, et est calculé d'après les chiffres de l'année précédente. Nous reconnaissons donc déjà là l'existence d'un problème. Nous avons un an de retard au lieu d'avoir un programme qui nous permette d'anticiper les problèmes.

Nous allons aussi probablement revoir notre stratégie annuelle relative aux EDER avec les provinces pour essayer de déterminer s'il s'agit toujours là d'une priorité pour elles. Les EDER avec le Québec sont axées sur le transport, l'exploitation forestière, les mines, le tourisme, et le déploiement industriel. L'Île-du-Prince-Édouard a ses propres priorités. À mon avis, nous ferions bien d'avoir, de temps à autre, des réunions avec les provinces afin de voir si leurs objectifs sont toujours les mêmes.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre et monsieur James.

M. James: J'ai déjà terminé?

Le président: La seconde série de questions dure cinq minutes.

M. James: Excusez-moi, monsieur le président, mais quelque chose ne va pas. Le ministre n'a parlé que dix minutes, et il y a seulement trois personnes qui disposent de dix minutes, et moi-même.

M. Côté (Langelier): C'est parce que le sujet est particulièrement intéressant. Les choses vont vite.

M. James: Monsieur le président, les exposés de dix minutes doivent avoir duré plus longtemps. Il y a quelque chose qui ne va pas, car nous ne devrions pas avoir déjà terminé.

[Text]

If there are 10 minutes, you ought to cut it off at 10 minutes and allow more people to ask questions.

The Chairman: Thank you, Mr. James. Mr. Minister, when I hear this discussion about the per capita spending through the Department of Regional Industrial Expansion, I feel somewhat privileged, because as a member from Cape Breton I have participated with yourself and the department in agreements relating to forestry and tourism with companies such as Magna. I read in the estimates today of \$100 million for Devco, \$110 million for Sysco, the Cape Breton Investment Tax Credit, and the topped-up IRDP assistance.

We are the beneficiaries of generous financial assistance through DRIE and the Government of Canada in an effort to realize improved economic opportunities, and we are achieving some success. Certainly in Cape Breton we are moving forward and people are being hired.

• 1630

So I would like to make that statement for the record, and I guess if we have learned anything in Cape Breton it is that dollars alone are not the determinant of success.

I would like to ask a specific question relating to Sysco. It is an item of considerable importance, particularly to the people of Nova Scotia.

Would it be fair to say, Mr. Minister, that these ongoing evaluations of the business plan are very much a part of the normal process when agreements such as the one reached with Sysco are arrived at, and that business plans and business forecasts are very much a requirement of the approval process of government, and that nothing is occurring now vis-à-vis approvals of business plans other than one would expect to occur?

Mr. Côté (Langelier): I just want to repeat, to be very clear, that the government committed itself back in April to a decision to go ahead with the modernization of Sysco, which decision has been approved by Treasury Board, and we have set up some conditions that have to happen.

One is that the company has to submit a comprehensive business plan. This makes sense, because before we disburse any money we just want to make sure that the company is still on track and that they believe they can get new markets. They need to be long-term viable. That is what it is all about.

We remain committed. We are ready to fulfil our commitment, so to speak. Also, this has been done by the company so far. That plan has been submitted to us; we are examining it right now. However, some other considerations need to be done by the provinces.

[Translation]

Si les exposés doivent durer dix minutes, vous devriez les interrompre au bon moment et permettre à plus de personnes de poser des questions.

Le président: Merci, monsieur James. Monsieur le ministre, lorsque j'entends cette discussion à propos des dépenses par habitant du ministère de l'Expansion industrielle régionale, je me sens quelque peu privilégié, car en tant que député de Cap-Breton, j'ai participé avec vous-même et votre ministère à la conclusion d'entente en matière d'exploitation forestière et de tourisme avec des sociétés comme Magna. J'ai lu aujourd'hui, dans les prévisions budgétaires que 100 millions de dollars étaient accordés à Devco, 110 millions de dollars à Sysco, la *Cape Breton Investment Tax Credit* et une augmentation remise à nouveau dans le cadre du PDIR.

Nous sommes les bénéficiaires d'une aide financière généreuse du MEER et du gouvernement du Canada, qui vise à améliorer les perspectives économiques, et nous connaissons un certain succès dans ce domaine. Il est certain que les choses s'améliorent au Cap Breton et que l'on recrute du monde.

Je tenais à ce que cette déclaration soit portée au compte rendu, et je dirai que s'il y a une leçon que nous avons tirée au Cap Breton, c'est que les dollars ne suffisent pas pour assurer le succès.

Je voudrais poser une question précise à propos de Sysco. Elle est très importante, en particulier pour les habitants de la Nouvelle-Écosse.

Est-il exact, monsieur le ministre, que les évaluations continues du plan d'entreprise sont un élément important du processus normal dans les ententes telles que celle qui a été conclue avec Sysco, et que plans et prévisions sont un élément indispensable du processus d'approbation du gouvernement, et enfin, qu'il ne se passe actuellement rien d'anormal en ce qui concerne l'approbation des plans d'entreprise?

M. Côté (Langelier): Je répète, pour que les choses soient bien claires, que le gouvernement a pris la décision, en avril dernier, d'entreprendre la modernisation de Sysco, décision approuvée par le Conseil du Trésor, et j'ajoute que nous avons fixé un certain nombre de conditions.

La première est que la société doit nous soumettre un plan d'entreprise complet. Cela se comprend fort bien, car avant de déboursier le moindre sou, nous tenons à être certains que la société est toujours en bonne voie et qu'elle croit pouvoir conquérir de nouveaux marchés. Il faut que ces sociétés soient viables à long terme. C'est absolument essentiel.

Nous demeurons fidèles à notre engagement. La société nous a soumis son plan, et nous l'étudions en ce moment même. Il existe cependant un certain nombre d'autres considérations, qui sont du ressort des provinces.

[Texte]

They have to be done concurrently, but this does not prevent us from saying that we remain committed. We want to go ahead with it, and all the conditions have to be met. We have done our homework as the federal government, as far as we are concerned. It is very clear, and I have had so many discussions with Premier Buchanan that I think he knows exactly. . . and he is satisfied with the federal government right now.

The Chairman: Mr. Dingwall, to finish off the questioning.

Mr. Dingwall: I thank the Minister and congratulate him on his appointment. This is the first opportunity I have had in committee to pose a question to him since he has assumed his new responsibilities.

A very dear, dear friend of the Prime Minister, a very close associate of the Prime Minister, in the person of Mr. Derek Rance, President of the Cape Breton Development Corporation, who is very familiar with the Prime Minister and I believe worked with the Prime Minister at Iron Ore Company of Canada Limited, and I think is one of the few individuals who refers to the Prime Minister as "Bones", his nickname. . . The sitting MLA, a Conservative MLA, and my predecessor who sat in my seat, a former Conservative Member of Parliament, have called for the resignation of Mr. Rance, and I wonder if you are in the process of firing Mr. Rance. If you are not firing him, when does his contract expire?

Mr. Côté (Langelier): First, you have given some. . . I should not say qualifications to Mr. Rance, but when you say that Mr. Rance is a close friend of the Prime Minister, I do not know. I have never asked the Prime Minister how close Mr. Rance was to him.

Having said that, I think you know that in Devco we have inherited a big problem we really want to solve. We want to find solutions, and we have asked the administration, including Mr. Rance, to find ways and means to achieve that.

• 1635

We know as well there is some difficulty with the work force there. It is our understanding that in the past a lack of sensitivity has been demonstrated by the management about the work force; the social aspect of it. I have asked the company and the management to deal with that. At the same time I have told them, as any government would do, that I am re-examining what kind of performance the management has given us so far.

Mr. Dingwall: So are you contemplating the firing of Mr. Rance?

Mr. Côté (Langelier): Well, I would not use the word "firing", but you have to understand that the government has decided to take the steps necessary to achieve our objectives.

Mr. Dingwall: It has been said by some members of the United Mine Workers of America who met with you in

[Traduction]

Celles-ci doivent étudier la question concurrentement, mais cela ne nous empêche pas de dire que nous maintenons notre engagement. Nous voulons aller de l'avant, mais il faut que toutes les conditions soient respectées. En tant que gouvernement fédéral, nous avons fait notre travail. Les choses sont très claires, et j'ai suffisamment d'entretiens avec le premier ministre Buchanan pour qu'il sache exactement, je crois. . . je puis vous assurer qu'il est satisfait de la position du gouvernement fédéral.

Le président: Nous allons conclure les questions avec celles de M. Dingwall.

M. Dingwall: Je tiens à remercier le ministre et à le féliciter de sa nomination. C'est la première occasion que j'ai de lui poser une question en Comité depuis qu'il a assumé ses nouvelles responsabilités.

Je voudrais parler du cas d'un ami très intime du premier ministre, de quelqu'un qui a travaillé en étroite collaboration avec lui, c'est-à-dire, de M. Derek Rance, président de la Société de développement de Cap-Breton qui connaît donc fort bien le premier ministre et qui, je crois, a même travaillé avec lui à la Iron Ore Company of Canada Limited; c'est d'ailleurs, une des rares personnes qui l'appelle par son surnom, «Bones». . . Le député provincial actuel, un conservateur, et mon prédécesseur, un ancien député conservateur fédéral, ont demandé la démission de M. Rance, et je me demande si vous êtes en passe de le mettre à la porte. Si vous ne le faites pas, quand son contrat expire-t-il?

M. Côté (Langelier): Pour commencer, vous avez fait certaines. . . allusions à propos de M. Rance, mais je serais bien en peine de vous dire si M. Rance est un ami intime du premier ministre. Je n'ai jamais demandé à celui-ci dans quelle mesure M. Rance l'était effectivement.

Ceci dit, je crois comme vous qu'à Devco, nous avons hérité d'un gros problème que nous voulons vraiment résoudre. Nous voulons trouver des solutions et nous avons demandé à l'administration, y compris à M. Rance, de trouver des moyens de le faire.

Nous savons également qu'il y a des difficultés du côté des travailleurs. Nous croyons comprendre que, dans le passé, la direction s'est montrée assez peu sensible aux besoins sociaux des travailleurs. J'ai demandé à la société et à sa direction de régler la question. Je leur ai dit en même temps, comme le ferait n'importe quel gouvernement, que j'examine actuellement à nouveau le genre de résultat qu'ils ont obtenu jusqu'à présent.

M. Dingwall: Vous envisagez donc ce licenciement M. Rance?

M. Côté (Langelier): Ce n'est pas le mot que j'utiliserais, mais comprenez bien que le gouvernement a décidé de prendre les mesures nécessaires pour atteindre nos objectifs.

M. Dingwall: Certains membres de la *United Mine Workers of America* qui vous ont rencontrés à Ottawa

[Text]

Ottawa to discuss that particular issue, as well as the termination of 480 positions, that you gave a commitment and an undertaking to them, and in particular to the President of the UMW, Mr. Joseph Burke, that Mr. Rance would be fired from the Cape Breton Development Corporation. How would you respond to that, Mr. Minister?

Mr. Côté (Langelier): We have had discussions with the union as well, and they have made their case very clearly that they were pretty unhappy with the way Mr. Rance was dealing with the different issues. You have to realize as well that we have a work force there. Again, I have asked the management to react to this lack of sensitivity, so to speak. I told the union people I expect that to happen.

Again, I can tell you the government has set up goals. We do not intend to fire Mr. Rance, but we expect the management to fulfil government's expectations. If not, any action can be taken by the government.

The Chairman: Mr. Minister, on behalf of myself and members of the committee, I would like to thank you for your presentation and your evidence. We look forward to seeing you again.

• 1640

Mr. James.

Mr. James: Back on this regional disparity thing, when we are trying to get to regional economic disparity, I am not really sure what the department has in mind when they talk regional economic disparity. I mean, how infinitely are we looking at being able to assist? We can talk about the east, and we have had a lot of discussion here, because we have been overwhelmed by the number of people from the east, and we can talk about the west, and northern Ontario is as big as all the east. When we get into spot problems, how are we looking at getting to that, Mr. Hession?

Mr. Hession: Let me reiterate just a little bit what the Minister was saying regarding the IRDP.

Mr. James: If you do not mind, Mr. Hession, I understand IRDP and all that.

Mr. Hession: Yes, I was just wanting to comment on its obvious rigidity in dealing with the point that I think you are making—

Mr. James: I understand that.

Mr. Hession: As a follow-up to that, the Minister made reference to the periodic review, meaning an annual review of the priorities for programming applying to a particular province, which is not IRDP; that is the ERDA process. In his thinking, the Minister is looking to a greater level of reliance for regional economic disparity on the ERDA, because among other things it provides the flexibility of programming specifically to a region, a province, or to a sub-region within the province, be it

[Translation]

pour discuter de cette question, ainsi que de la suppression de 480 emplois, ont déclaré que vous vous étiez engagés, devant eux, en particulier devant le président de la UMW, M. Joseph Burke, à renvoyer M. Rance de son poste de président de la Société de développement du Cap-Breton. Qu'avez-vous à dire à ce sujet, monsieur le ministre?

M. Côté (Langelier): Nous avons également eu des discussions avec le syndicat, qui nous a dit très clairement qu'il était fort mécontent de la manière dont M. Rance traitait les divers problèmes qui se posaient. N'oubliez pas non plus les travailleurs de cette société. J'ai encore une fois demandé à la direction de faire quelque chose pour régler ce problème de manque de sensibilité. J'ai dit aux représentants du syndicat que je m'attendais à ce que cela se fasse.

Comme je vous l'ai déjà dit, le gouvernement a fixé des objectifs. Nous n'avons pas l'intention de mettre M. Rance à la porte, mais nous attendons de la direction qu'elle réalise les attentes du gouvernement. Dans le cas contraire, le gouvernement prendra les mesures qui s'imposent.

Le président: Monsieur le ministre, au nom des membres de ce Comité et de moi-même, je tiens à vous remercier de votre mémoire et de votre exposé. Nous serons heureux de vous revoir.

Monsieur James.

M. James: Revenons à la question de la disparité régionale. Je ne suis pas vraiment certain de ce que le ministre a en tête lorsqu'il parle de disparité économique régionale. Jusqu'à quel point pensons-nous être capables d'apporter une aide? Nous pouvons parler de l'Est, ce qu'on a d'ailleurs beaucoup fait, car nous avons été envahis par les gens de l'Est; nous pouvons également parler de l'Ouest, et du nord de l'Ontario qui, à lui tout seul, est aussi grand que l'Est; mais lorsque l'on en vient à des problèmes ponctuels, comment envisagez-vous de les régler, monsieur Hession?

M. Hession: Permettez-moi de répéter une partie de ce qu'a dit le ministre à propos du PDIR.

M. James: Inutile, monsieur Hession, je comprends fort bien le PDIR et tout le reste.

M. Hession: Je voulais simplement parler de sa rigidité manifeste lorsqu'il s'agit de traiter le point que vous semblez soulever. . .

M. James: Je comprends.

M. Hession: Comme suite à cela, le ministre a fait allusion à l'examen périodique, c'est-à-dire à l'examen annuel des priorités des programmes applicables à une province déterminée, processus qui n'est pas celui du PDIR mais des EDER. Ce que veut le ministre, c'est que le règlement des problèmes de disparité régionale relève plus des EDER, car ces ententes offrent, entre autre chose, la souplesse nécessaire pour établir des programmes spécifiques à une région, une province, ou une sous-

[Texte]

northern Ontario, referring back to an earlier question of another member. . . or if, for instance, certain political and other criteria were met in Sarnia, then applying it there.

The idea would be to discipline ourselves through a current analysis regularly to determine where are the difficult areas, and then program through the ERDA flexibly to respond to the peculiarities of those problems. It is that general idea I believe the Minister is pursuing, and it is in that regard also, returning to questions raised by another member again, that in allocating funds that annual review provides for perhaps some spending smarter kind of allocation, because again the distribution of funds would be reviewed annually.

It would not in that sense be demand-driven, which is what IRDP is, but rather it would be the result of a political and economic analysis that the allocations would be done. I think in that regard it is in areas of higher unemployment, areas where the rate of growth of income and where average incomes are significantly below the national average and so on and so forth that Ministers would make their judgments. It is a more flexible and responsive approach, Mr. Chairman.

Mr. James: I am heartened to hear that; it is just tremendous news and information to my ears. May I just hop on a couple of other spots, such as DIPP? I may be wrong, but when we are looking at \$205 million in the 1987-88 estimates, it seems to me, although it may be a perception, that DIPP at this point in time is not really economic disparity-driven. I mean, it seems as though it goes where there are now defence industries. How are we looking at doing something with DIPP?

The other one I will mention to you is one-industry areas. I suggest to you the employment department has done a major study on one-industry areas, and I am also wondering how that might be addressed in your overall plans.

Mr. Hession: With respect to DIPP, there is no intention to change the objectives of that program in aid of what we have generally been describing as economic disparities or regional disparity issues. That program, it is very important for members to appreciate, is highly export-oriented and is intended to position Canadian companies to access defence business opportunities offshore, meaning primarily the United States. It is enormously successful in that regard, if you measure the level of investment debt versus the actual sales offshore.

• 1645

That having been said, we recognize that Canada's defence industrial base, while concentrated in Ontario and Quebec, could be extended to the west and east, for example, but not through DIPP, rather through the development of sources of supply in support of the Canadian Defence Program Procurement activity. It would be more likely—the Minister is indeed considering

[Traduction]

région d'une province, comme le nord de l'Ontario, par exemple, pour revenir à une question posée tout à l'heure par un autre membre. . . ou, par exemple, à Sarnia, si certains critères politiques et autres étaient respectés.

Le but poursuivi est de nous imposer une discipline en procédant régulièrement à une analyse destinée à déterminer s'il existe des problèmes, puis d'utiliser le canal de l'EDER pour répondre aux particularités de ces problèmes. Je crois que c'est le principe général qui inspire la démarche du ministre, et, pour revenir aux questions soulevées par un autre membre, lorsqu'il s'agit d'affectation de fonds, cet examen annuel permet de le faire peut-être de manière plus intelligente, du fait même que la ventilation des fonds serait examinée annuellement.

En ce sens, il ne s'agirait donc pas d'un programme qui réagit à la demande, comme c'est le cas du PDIR, mais les affectations de crédit seraient le résultat d'une analyse politique et économique. Je crois que les décisions des ministres porteraient sur les régions où le chômage est élevé, celles où le taux de croissance du revenu et les revenus moyens sont nettement inférieurs à la moyenne nationale, etc. Cette démarche est plus souple et permet de mieux répondre aux besoins, monsieur le président.

M. James: Je me réjouis d'entendre cela; voilà d'excellentes nouvelles. Puis-je passer à une ou deux autres choses, telles que le PPIMD? Je me trompe peut-être, mais le chiffre de 205 millions de dollars dans les prévisions budgétaires de 1987-1988, nous donne à croire que, pour le moment, le PPIMD n'est pas motivé par la disparité économique. Il nous semble au contraire que l'aide va aux endroits où une industrie de la défense existe déjà. Avons-nous l'intention de faire quelque chose avec ce programme?

Je voudrais également parler des régions à industrie unique. Le ministère de l'Emploi a fait une importante étude là-dessus, et j'aimerais savoir ce que vous avez prévu dans vos plans d'ensemble.

M. Hession: Nous n'avons pas l'intention de modifier les objectifs du PPIMD et de l'utiliser pour régler les problèmes de disparités économiques régionales. Il est très important que les membres de ce comité comprennent que ce programme est essentiellement axé sur l'exportation et que son objet est de permettre à des sociétés canadiennes de trouver des débouchés dans le secteur industriel à l'étranger, c'est-à-dire surtout aux États-Unis. À cet égard, le succès est énorme, si l'on compare le montant de la dette au titre des investissements et celui des ventes à l'étranger.

Ceci dit, nous reconnaissons que l'industrie de la défense du Canada, qui est concentrée en Ontario et au Québec, pourrait également être implantée dans l'Ouest et l'Est, par exemple, non en utilisant le PPIMD, mais en créant des sources d'approvisionnement pour les achats du Programme canadien de défense. Il serait plus probable. . . c'est ce qu'en fait envisage le Ministre. . . que

[Text]

such a course of action—that we concentrate on developing new sources of supply in say the Atlantic, or the western provinces, to meet known Canadian requirements.

That having been done, at some future date it may be possible to then use DIPP to help those newly established businesses to then compete for business offshore.

Mr. James: One-industry towns?

Mr. Hession: As the member may know, we do from time to time assist the establishment of one-industry towns, for instance in support of the coal industry in the case of Northeast Coal. There are other similar examples. There is no program aimed specifically at one-industry towns. It is rather a case-by-case review and the department enjoys the flexibility to respond to those cases. We see no practical constraint today and therefore propose no new measures.

Mr. James: Thank you.

The Chairman: Mr. Parry, five minutes.

Mr. Parry: Thank you, Mr. Chairman. I would like to touch upon the question of free trade, which, as I am sure you are aware, is being marketed coast to coast by my colleagues opposite as a nostrum for many ills, some of them economic. I wonder if the department has any studies on the likely impact—bearing in mind that you of course have to operate on some assumptions—of a free trade or enhanced trade type of agreement on regional development programs. What sort of “pipeline” does the department have to the free trade negotiating team in order to ensure that Canada’s regional diversification objectives are kept firmly in mind in any negotiations?

Mr. Hession: Thank you, Mr. Chairman. Perhaps I could answer the last part of the member’s question first to establish our credentials. We do indeed have an active involvement with the trade negotiation office. It effectively takes two forms. I meet weekly with a small group of deputy ministers with the negotiating team to discuss issues in the future and to assess the current situation. My officials spend considerable time, mainly from a sectoral-analysis point of view, working with counterparts in the trade negotiation office.

That leads me then to the first part of your question. My department has indeed undertaken and completed a very large number of competitive analyses by sector. These were input to the so-called SAGITs, with which the member may be familiar, which are in turn giving advice to the Minister of International Trade to assist her in contemplating negotiation strategies.

Yes, sectoral analysis has been done. I think the member’s question was perhaps more particularly

[Translation]

nous mettions l’accent sur la création de nouvelles sources d’approvisionnement dans les provinces Atlantiques ou celles de l’Ouest, pour répondre aux besoins canadiens connus.

Une fois cela fait, il sera peut-être plus tard possible d’utiliser le PPIMD pour aider les sociétés nouvellement créées à se faire une place sur les marchés étrangers.

M. James: Des villes à industrie unique?

M. Hession: Comme le membre le sait peut-être, nous aidons de temps à autre, à créer des villes à industrie unique, par exemple, pour soutenir l’industrie du charbon, comme dans le cas de la *Northeast Coal*. Il y a d’autres exemples du même genre. Il n’existe aucun programme qui vise spécifiquement les villes à industrie unique. Il s’agit plutôt d’un examen au coup par coup car le ministère a suffisamment de latitude pour tenter de régler ces cas. Nous ne voyons aucune contrainte concrète, pour le moment, et n’envisageons donc aucune mesure nouvelle.

M. James: Merci.

Le président: Monsieur Parry, vous avez cinq minutes.

M. Parry: Merci, monsieur le président. J’aimerais aborder la question du libre-échange, qui, comme vous le savez certainement, est, d’après mes collègues d’en face, la panacée qu’ils proposent, d’un océan à l’autre, pour guérir une foule de maux, certains d’entre eux économiques. Le ministère a-t-il effectué des études sur l’incidence probable—compte tenu, bien sûr, du fait que vous devez vous fonder sur certaines hypothèses—d’un libre-échange ou d’un accord commercial renforcé sur les programmes de développement régional? Le ministère a-t-il les contacts nécessaires avec l’équipe de négociation pour assurer que les objectifs de diversification régionale demeurent constamment présents à leur esprit au cours de ces négociations?

M. Hession: Merci, monsieur le président. Pour établir notre crédibilité, je répondrai d’abord, si vous le voulez bien, à la dernière partie de cette question. Nous avons en effet des contacts suivis avec le bureau de l’équipe de négociation. Ces contacts ont deux formes. Une fois par semaine, un petit groupe de sous-ministres et moi-même rencontrons l’équipe de négociation pour discuter avec elle de l’avenir et évaluer la situation actuelle. Mes collaborateurs consacrent énormément de temps surtout du point de vue de l’analyse sectorielle, à travailler avec leurs homologues de ce bureau.

J’en arrive à la première partie de votre question. Mon Ministère a effectivement réalisé un très grand nombre d’analyses sectorielles sur la concurrence. Elles ont été communiquées aux groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur, que le membre connaît peut-être, qui, à leur tour, conseillent le ministre du Commerce extérieur afin de l’aider à envisager des stratégies de négociations.

Oui, une analyse sectorielle a donc bien été effectuée. La question du membre portait probablement plus sur

[Texte]

concerned with region analysis, and there we have not systematically proceeded as yet, although we are now beginning to initiate work with other departments in anticipation of a successful negotiation. I would describe that work as embryonic at this point.

Talking now about the region-specific—the sectoral work is quite well advanced.

Mr. Parry: There is obviously a continuing dichotomy in the department's involvement, because on the one hand you have to look for regional development and on the other hand you have to look at regional development programs and not believe they are the sole instrument of regional development. Do we have somewhere around 15 of these SAGITs?

Mr. Hession: Yes.

• 1650

Mr. Parry: Can you give us an idea of what the person-year expenditure in the department is on a continuing basis, vis-à-vis one aspect to another of the trade negotiations?

Mr. Hession: If you will allow a certain amount of leeway in my estimate, it would be in the order of 50 person-years.

I should add that while we have done some preliminary work in terms of regional analysis, we have enough insight to suggest that those regions that which currently experience the greater degrees of disparity, measured in the manner we have discussed before, from a market-access point of view, ought to generally enjoy significantly greater benefit from a freer trade deal than the traditional major exporting provinces in Canada. Now, I hasten to add that we are still in preliminary analytical phase of our work in that regard and will pursue this vigorously in the months ahead, but there are initial indications to that effect.

Mr. Brisco: If I may comment on the papers provided by Mr. Parry, one of the sources of the information is an article entitled "Canada For Sale", from *The Financial Times* dated March 16, which lists a number of recent big foreign buys. I wonder if Mr. Parry is aware that Versatile Corporation is on this list as having been purchased by John Deere and Company for \$217 million. Is he aware of the Canadian companies on this list?

If I am not mistaken, the week before this article appeared, an announcement was made in Winnipeg about the purchase of Versatile Corporation by Ford, so John Deere was squeezed right out of it for a very good reason. That reason was the fact that John Deere would then have a total market of its own. It would have total control over the production of farm machinery equipment in Canada. In addition, months before that, the U.S. said that John Deere could not acquire Versatile. So I challenge this data.

[Traduction]

l'analyse régionale, domaine où nous n'avons pas encore procéder de manière aussi systématique, bien que nous commencions maintenant à travailler avec d'autres ministères en vue d'une négociation réussie. Ce travail demeure cependant à l'état embryonnaire.

Pour ce qui est spécifiquement régional, le travail sectoriel est fort bien avancé.

M. Parry: La participation du ministère continue manifestement à être soumise à une dichotomie. En effet, d'un côté, vous devez vous occuper du développement régional et de l'autre, vous avez des programmes de développement régional que vous ne considérez pas comme le seul instrument de développement dans ce domaine. C'est bien une quinzaine de ces groupes de consultations sectorielles que nous avons?

M. Hession: Oui.

M. Parry: Pouvez-vous nous donner une idée du nombre d'années-personnes consacrées, en permanence, dans votre Ministère, aux négociations commerciales, sous une forme ou sous une autre?

M. Hession: Très approximativement, je dirai qu'il s'agit d'environ 50 années-personnes.

J'ajouterai que bien que nous n'ayons fait qu'un travail préliminaire en ce qui concerne l'analyse régionale, nous sommes suffisamment au courant de la situation pour pouvoir dire que les régions dans lesquelles la disparité est actuellement la plus forte, si on la mesure d'après les critères discutés tout à l'heure, tireront des avantages nettement supérieurs (sur le plan de l'accès aux marchés), d'un régime d'échanges libéralisé, par rapport aux grandes provinces exportatrices du Canada. Je me hâte cependant de dire que nous n'en sommes encore qu'à l'analyse préliminaire de notre travail à cet égard et que nous le poursuivrons avec diligence dans les mois à venir, mais ce sont là les premières impressions qui se dégagent.

M. Brisco: Dans les documents fournis par M. Parry, il y a un article intitulé *Canada For Sale*, du *Financial Times*, en date du 16 mars, qui dresse une liste d'un certain nombre de gros achats importants récemment faits par des étrangers. M. Parry sait-il que Versatile Corporation figure dans cette liste et aurait été acheté 217 millions de dollars par *John Deere and Company*. Connait-il les sociétés canadiennes de cette liste?

Si je ne me trompe, la semaine avant la publication de cet article, on a annoncé à Winnipeg l'achat de Versatile Corporation par Ford, ce qui écartait John Deere, et cela, pour une très bonne raison. La raison en était que John Deere aurait alors monopolisé le marché; cette société aurait totalement contrôlé la production de machines agricoles au Canada. De plus, plusieurs mois auparavant, les États-Unis avaient déclaré que John Deere n'était pas autorisé à se rendre acquéreur de Versatile. C'est pourquoi je conteste ces données.

[Text]

I also challenge it on the basis of the purchase of the Bank of British Columbia by the Hong Kong and Shanghai Banking Corporation, and suggest to the member that if he read the debates and understood the background of that purchase, he would not be quite so exercised about it. Vancouver City wanted to purchase it, but could not do that in the context of existing regulations.

I also note that this article in part quotes that great Canadian, Mel Hurtig, who probably got his information from his CIA colleague who burst into his room the other day at the Chateau Laurier. He makes reference to an immigrant from Hong Kong, Victor, who is now a Canadian citizen and will hold another 9% or 9.6% to keep control technically Canadian. That is double standard racism, and he goes on to say that other legislation, such as the National Energy Policy, was drafted to favour Canadian control of the energy industry.

• 1655

How can he buy that crap when Marc Lalonde himself has acknowledged publicly that it was a massive tax grab and that was the sole purpose of it? The credibility of this paper, as far as I am concerned, Mr. Chairman, is not worth the paper it was printed on. I think the member should resort to something more authoritarian than this article by Barry Critchley and Eric Reguly.

Having said that, I wonder if I may, if I still have time—

The Chairman: You have a minute, Mr. Brisco.

Mr. James: Do not blame it on him; blame it on the research.

Mr. Brisco: —to ask the witnesses who are before us today, and perhaps I could direct my question to Mr. Hession. Would you perhaps agree that the Canadian chartered banks would have been light years ahead if they had invested their money in Canada, in the Atlantic provinces, in the western provinces, in northern Quebec, in northern Ontario, instead of in Brazil and Argentina? At least Canadians would have been able to pick up the losses, if there were any—which would have been a damned sight less—on Canadian investment in Canada as opposed to Canadian investment in the southern hemisphere, for which we are still paying and will continue to pay for a very long time.

Mr. Hession: Mr. Chairman, I would like to perhaps focus, in my response to the member's question, on his earlier question to the Minister in which, as I recall, he cited the potential merits of the Industrial Horizons Program proposed by the department. He asked if the banks should be engaged in the process contemplated by

[Translation]

Je les conteste également à propos de l'achat de la *Bank of British Columbia* par la *Hong Kong and Shanghai Banking Corporation* et si les membres lisaient le compte rendu des débats et comprenaient le contexte de cet achat, ils en seraient beaucoup moins émus. La municipalité de Vancouver voulait acheter la banque, mais les règlements existants le lui interdisaient.

Je note également que cet article cite partiellement le grand canadien qu'est Mel Hurtig, qui a probablement obtenu ces renseignements de son collègue de la CIA qui est entré en trombe, l'autre jour, dans sa chambre au Chateau Laurier. Il fait allusion à un immigrant de Hong Kong, Victor, qui est maintenant citoyen canadien et qui détiendra 9 p. 100 ou 9,6 p. 100 de plus pour que, techniquement le contrôle de la société demeure aux mains des Canadiens. Voilà un bel exemple de racisme et d'utilisation de deux poids et de deux mesures. Il ajoute que d'autres lois, telle que la politique énergétique du Canada, ont été rédigées pour favoriser le contrôle canadien du secteur énergétique.

Comment peut-il bien avaler cela alors que Marc Lalonde lui-même a publiquement reconnu qu'il s'agissait uniquement d'une énorme opération fiscale? À mon avis, monsieur le président, la crédibilité de ce journal ne vaut pas le papier sur lequel il est imprimé. Je crois que le membre ferait bien de s'en remettre à quelque chose de plus sérieux que cet article de Barry Critchley et Eric Reguly.

Ceci dit, je me demande s'il me reste suffisamment de temps. . .

Le président: Il vous reste une minute, monsieur Brisco.

M. James: Ne le lui reprochez pas; reprochez-le aux chercheurs.

M. Brisco: . . . si j'ai le temps de poser des questions aux témoins qui sont devant nous aujourd'hui. Ma question s'adresse, plus particulièrement à M. Hession. Reconnaissez-vous que les banques à charte canadiennes auraient aujourd'hui cent longueurs d'avance si elles avaient investi leur argent au Canada, dans les provinces atlantiques, dans les provinces de l'Ouest, dans le nord du Québec et de l'Ontario, au lieu de le faire au Brésil et en Argentine? Au moins, les Canadiens auraient-ils pu éponger les pertes éventuelles. . . et qui, de toute façon, auraient été infiniment moins importantes. . . des investissements canadiens au Canada au lieu de devoir le faire pour des investissements canadiens dans l'hémisphère sud, ce que nous payons encore et continuerons à payer bien longtemps.

M. Hession: Monsieur le président, j'aimerais revenir à la question que le membre a tout à l'heure posée au ministre et dans laquelle, si je me souviens bien, il citait les avantages éventuels du programme Horizons industriels proposé par le ministère. Il lui a demandé si les banques devraient intervenir dans le processus envisagé

[Texte]

that program, and the Minister said, yes, indeed they should.

It may be an indirect answer to your question sir, but it is our view that unless and until the government, through our department, sits with the business leaders in Canada on a systematic, regular basis to assess the competitive performance of our industries in every province, in every sector of the economy, determines the policies necessary to see those sectors flourish, be it forestry in B.C. or fishing in Newfoundland, and to cite the policy obstacles to that sort of economic growth, and in the doing involves the financial investment interests in Canada, so they too have visibility on the opportunities, opportunities which in some respects, in some parts of Canada, would require government assistance, then we are missing the opportunity to integrate our effort. It is in the integration of that effort that certainly the big financial institutions in Canada would benefit and, indeed, I believe Canada would benefit.

Whether that would persuade them to change their lending policies to redirect funds going offshore today to domestic use, I think will be based on the compelling nature of the facts, as they are presented, on a dynamic basis. We intend to set out down that path and hopefully the member will acknowledge the persuasive abilities of my Minister in enjoining the financial institutions, on good sound business grounds, in assisting Canada to deal with its regional development problems.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Brisco.

Mr. Brisco: Thank you, Mr. Chairman. Thank you, Mr. Hession.

The Chairman: Mr. James.

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman. I will ask a few more questions in connection with the estimates. This will probably be surprising as we do not seem to get to that too much, even though it is an estimates meeting.

I was going to ask a question on the contribution of Petromont Limited, another \$18 million. Is this a carry-over from an earlier commitment?

Mr. Hession: Perhaps I could invite the assistant deputy minister of finance to comment on that.

Mr. J. Craig Oliver (Assistant Deputy Minister, Finance, Personnel and Administration, Department of Regional Industrial Expansion): Mr. Chairman, I think that is one of three or four payments we have made. I think we have already made two and we will be making one more, over a three-year period.

Mr. James: Is this the final payment under the commitment?

[Traduction]

par ce programme, et le ministre a répondu qu'elles le devraient effectivement.

Cette réponse peut vous paraître indirecte, monsieur, mais nous estimons que nous laisserons passer l'occasion d'intégrer nos efforts tant que le gouvernement, par l'intermédiaire de notre ministère, ne se réunira pas, de manière systématique et régulière, avec les chefs de file du secteur privé au Canada, afin d'évaluer la compétitivité de nos industries dans chaque province, chaque secteur de l'économie, et de déterminer les politiques nécessaires pour assurer l'épanouissement de ces secteurs, qu'il s'agisse de l'exploitation forestière en Colombie-Britannique ou de la pêche à Terre-Neuve. Ce travail en commun permettrait de déterminer les obstacles politiques à ce genre de croissance économique, ce qui implique la participation des investisseurs financiers au Canada, de manière à ce qu'ils soient au courant des possibilités, possibilités qui, à certains égards, dans certaines régions du Canada, exigeraient une aide du gouvernement. Les grands établissements financiers du Canada, et j'en suis convaincu, le Canada tout entier, bénéficieraient de l'intégration de ces efforts.

Quant à savoir si cela les persuaderait de changer leurs politiques de prêts et de réserver à l'usage intérieur les fonds aujourd'hui destinés à des investissements à l'étranger, je crois que la décision sera fonction du caractère plus ou moins convaincant des faits, au fur et à mesure qu'ils seront présentés. C'est la voie que nous avons l'intention de fixer et le membre reconnaîtra peut-être le pouvoir de conviction de mon ministre lorsqu'il demandera aux établissements financiers, pour des raisons valables, d'aider le Canada à régler ses propres problèmes de développement régional.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Brisco.

M. Brisco: Merci, monsieur le président. Merci, monsieur Hession.

Le président: Monsieur James.

M. James: Merci, monsieur le président. J'ai quelques autres questions à poser à propos des prévisions budgétaires. Cela vous surprendra probablement, car nous ne semblons pas beaucoup parler de cette question, encore que cette réunion soit censée porter là-dessus.

J'allais poser une question à propos de la contribution à *Petromont Limited*, qui représente 18 millions de dollars supplémentaires. S'agit-il du report d'un engagement antérieur?

M. Hession: Si vous le voulez bien, le sous-ministre adjoint chargé des finances va vous répondre.

M. J. Craig Oliver (sous-ministre adjoint, Finances, Personnel et administration, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Monsieur le président, je crois qu'il s'agit là d'un des trois ou quatre paiements que nous avons faits. Je crois que nous en avons déjà fait deux et que nous en ferons un autre, sur une période de trois ans.

M. James: S'agit-il du paiement final?

[Text]

Mr. Oliver: I think there may be one more in the next year of some smaller amount such as \$5 million or \$10 million.

Mr. James: You say we have made three already. Did you say two or three?

Mr. Oliver: I think we have made two already over and above what is in here, and there are two more to come.

• 1700

Mr. Hession: We would be happy to provide the member with the details of our contractual undertaking with Petromont, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you.

Mr. James: The other question was the contributions for outstanding commitments on the Industry and Labour Adjustment Program in 1987-88 from \$6 million in 1986-87. I wonder what that commitment was and who, if anyone, is going to be picking up the slack if we are going to be looking at adjustment service. Is it strictly under the employment department?

Mr. Oliver: That program sunsetted about two years ago. We have not designed another program exactly comparable to that, but I would imagine that some of it will be taken care of in the kinds of programming the deputy minister and the Minister described earlier on. That was a very specific program designed for a particular set of circumstances in the early 1980s, largely based in Ontario and a few in Quebec, in terms of take-up at least, and we have not replaced that program in any precise way.

You may recall that it named communities and the automotive industry as being those particularly requiring adjustment in the period, I think the first half of the 1980s. That has been sunsetted and we do not have a direct analogue to replace it.

Mr. James: If I understand you correctly, you say that was directed toward the auto industry; there was some sort of adjustment where work was being done.

Mr. Oliver: Mr. Chairman, there were two dimensions to it. There were certain communities designated as requiring adjustments, as was the automotive industry at that period of time, which was the early 1980s.

Mr. James: So Mr. Deputy Minister, as we look to adjustment service, as we look to perhaps moving from one of ad hocery that we have had to more committed programs, is DRIE looking at participating in that end?

Mr. Hession: Yes, we are, Mr. Chairman. As the member might well understand, it is an interdepartmental effort. While it is difficult to draw hard lines of who is responsible for what in this context, broadly speaking,

[Translation]

M. Oliver: Je crois qu'il y en aura peut-être un autre, plus petit, l'an prochain, de l'ordre de 5 ou 10 millions de dollars.

M. James: Est-ce deux ou trois paiements que vous avez déjà faits?

M. Oliver: Je crois que nous en avons déjà fait deux en plus de celui qui est mentionné ici et qu'il en reste deux autres.

M. Hession: Nous serions heureux de fournir aux membres tous les détails sur le contrat que nous avons passé avec Petromont, monsieur le président.

Le président: Merci.

M. James: L'autre question avait trait aux contributions pour les engagements en cours dans le cadre du programme d'adaptation de l'industrie et de la main-d'œuvre en 1987-1988, qui étaient de 6 millions de dollars en 1986-1987. Je me demande quel était cet engagement et qui va bien pouvoir prendre la relève si nous envisageons un service d'adaptation. Cela relève-t-il strictement du ministère de l'Emploi?

M. Oliver: Il a été mis fin à ce programme, il y a environ deux ans. Nous n'en avons pas conçu d'autre semblable en tous points, mais j'imagine qu'une partie de ces questions seront réglées grâce aux genres de programmes que le sous-ministre et le ministre ont décrits tout à l'heure. Il s'agissait là d'un programme tout à fait spécifique, conçu pour les circonstances particulières au début des années 1980, surtout en Ontario et un peu au Québec, du moins en ce qui concerne la revue, et nous n'avons remplacé ce programme par rien de précis.

Vous vous souviendrez peut-être qu'il pointait du doigt un certain nombre de collectivités et l'industrie de l'automobile qui lui paraissaient avoir particulièrement besoin de s'adapter au cours de cette période qui correspondait, je crois, à la première moitié des années 1980. Tout cela est terminé et nous n'avons rien d'analogue pour remplacer ce programme.

M. James: Si je vous comprends bien, vous dites qu'il visait l'industrie de l'automobile; il était question de mesures d'adaptation.

M. Oliver: Monsieur le président, la question se présente sous deux angles. Certaines collectivités ont été désignées comme devant faire l'objet de mesures d'adaptation, comme cela était le cas de l'industrie de l'automobile, au début des années 1980.

M. James: Donc, monsieur le sous-ministre, maintenant que nous envisageons un service d'adaptation, que nous songeons peut-être à passer d'un système de mesures ponctuelles à des programmes plus structurés, le MEIR a-t-il l'intention de participer?

M. Hession: Oui, monsieur le président. Comme le membre le sait fort bien, il s'agit d'une entreprise interministérielle. Bien qu'il soit difficile de déterminer exactement qui est responsable de quoi dans un tel

[Texte]

accepting our compelling regional development responsibilities, DRIE's focus is on the ways and means of taking full advantage sector by sector of the contemplated freer trade regime.

We recognize, as I know members do, there are sectoral impacts that are not always positive in these instances, and there we are co-operating with other departments such as CEIC, who have a strong policy and program interest in helping people retrain and adjust to these new opportunities. So broadly speaking, between the two of us we will be able to focus on opportunities and go hard after them competitively, and at the same time do the genuine human-scale adjustment. We are now well into that effort, analytically, and then it will move to program proposals to our respective Ministers.

The Chairman: Thank you. Thank you very much, Mr. James.

Mr. Parry, if you could conclude the questioning.

Mr. Parry: Thank you very much, Mr. Chairman, and perhaps before I do ask my final question, by way of clarification to my colleague, Mr. Brisco, I think it should be pointed out that in the material that was copied, the article is a *Financial Times* article and although it quotes Mr. Hurtig, the Council of Canadians obviously has no responsibility for the article. Although I should in no way obstruct the hon. member in his desire to attack somebody who publicly identifies as a Liberal, I think what would be germane in regard to his comments is that the Versatile Corporation, which I do not believe is the last remaining farm equipment manufacturer in Canada, was taken over by another U.S.-owned company, not one mentioned in the list there.

• 1705

So perhaps with this clarification of the record, Mr. Chairman, I could just ask Mr. Hession something regarding the review on auto industry policy. Do we have some commitment in the review as a clear guideline that any restructured policy will avoid favouring offshore manufacturers over North American manufacturers, as was the case in the past?

Mr. Hession: Your question is very timely, sir. It is in a sense fortuitous. The Minister is meeting tonight with the representatives of the auto industry to receive the results of their work. The group doing the study, as I think the member may know, comprises the manufacturers, labour, and the auto parts industry in a very comprehensive teaming of effort. They will be tabling their report with the Minister tonight. Although I do not wish to in any way avoid the member's question, I think this formality needs to occur and then the Minister will do with it as he must.

Mr. Parry: Perhaps by way of a supplementary if I may, Mr. Chairman, since as Mr. Hession points out I did not

[Traduction]

contexte, en gros et compte tenu du caractère contraignant de nos responsabilités en matière de développement régional, le MEIR s'attache à trouver les moyens de tirer pleinement avantage, secteur par secteur, du régime de libéralisation des échanges envisagé.

Nous reconnaissons, comme le font les membres de ce Comité, que les effets sectoriels ne sont pas toujours positifs dans de tels cas, et c'est pourquoi nous collaborons avec d'autres ministères tels que la CEIC, dont les politiques et les programmes visent à aider les gens à se recycler et à s'adapter aux nouvelles perspectives de travail qui leur sont offertes. Donc, en gros, entre nous deux, nous serons capables de repérer les possibilités et de les poursuivre vigoureusement, face à la concurrence, tout en prenant de véritables mesures d'adaptation au plan humain. Nous sommes déjà fort avancés dans notre analyse, après quoi nous passerons au stade de la proposition de programmes à nos ministres respectifs.

Le président: Merci. Merci beaucoup, monsieur James.

Monsieur Parry, à vous de poser les dernières questions.

M. Parry: Merci beaucoup, monsieur le président. Avant de poser ma dernière question, je voudrais préciser à mon collègue, M. Brisco, que, bien que M. Hurtig soit cité dans l'article du *Financial Times*, le Conseil des Canadiens n'est manifestement pas responsable de ce document. Loin de moi la pensée d'empêcher l'honorable membre de donner libre cours à son désir d'attaquer quelqu'un qui s'affiche publiquement comme libéral, mais je crois qu'en référence à ses commentaires, il est bon de préciser que la Versatile Corporation, qui, d'ailleurs, je crois, n'est pas le dernier fabricant de matériel agricole au Canada, a été reprise par une autre compagnie américaine, qui n'est pas mentionnée dans cette liste.

Cette précision donnée pour le compte rendu, monsieur le président, je voudrais simplement poser une question à M. Hession à propos de l'examen de l'industrie automobile. Cet examen prévoit-il clairement que toute réorganisation de la politique évitera de favoriser les constructeurs étrangers aux dépens des constructeurs nord-américains, comme c'était le cas auparavant?

M. Hession: Votre question est tout à fait opportune, monsieur, et en un sens, fortuite. Le ministre rencontre ce soir les représentants de l'industrie de l'automobile qui doivent lui communiquer les résultats de leurs travaux. Le groupe d'étude, comme les membres le savent peut-être, comprend les constructeurs, les représentants des syndicats, et l'industrie des pièces d'automobiles, ce qui représente un effort conjoint considérable. Le groupe doit remettre son rapport au ministre ce soir. Je ne tiens pas du tout à éluder la question du membre, mais je crois que cette formalité doit absolument avoir lieu, après quoi, le ministre fera ce qu'il doit faire.

M. Parry: J'aimerais poser la question supplémentaire suivante, monsieur le président: puisque M. Hession

[Text]

get a direct answer on it... Would it be reasonable to assume that the task force on auto industry policy was given as a guideline that a future policy would be neutral—shall we say?—as between North American-based manufacturers and offshore manufacturers?

Mr. Hession: We are aware, Mr. Chairman, that members of the group I mentioned a moment ago hold strongly to the view that there ought to be parity—if you wish I use this term—between the obligations undertaken and performed by North American manufacturers and offshore companies, principally the Japanese and Koreans. We are aware the view is strongly held. Again, I have to await the tabling of their final report, which is happening this evening with the Minister, to determine the degree of unanimity and consensus on this particular point.

Mr. Oliver: I think we all do, Mr. Parry.

Mr. Parry: Thank you.

Mr. James: Mr. Chairman, I wanted to say to the Investment Canada people that I hope they do not feel they are being slighted today. I understand we are going to have the opportunity in the near future to talk about the great mounds of paperwork they have sent to us, and we will be meeting with them then.

The Chairman: Certainly. Thank you, Mr. James. On behalf of the committee and myself, I would like to thank the witnesses for their co-operation and evidence.

It being 5 p.m., we will adjourn to the call of the Chair.

[Translation]

reconnaît qu'il ne m'a pas donné une réponse directe... Serait-il raisonnable de supposer qu'une des directives données au groupe de travail sur le politique relative à l'industrie de l'automobile ait été la suivante: toute politique future devrait être neutre à l'égard des constructeurs nord-américains et des constructeurs étrangers?

M. Hession: Nous savons bien, monsieur le président, que certains membres du groupe dont je viens de parler, sont fermement convaincus qu'il devrait y avoir parité—si tel est le terme que vous voulez utiliser—entre les obligations acceptées et exécutées et par les constructeurs nord-américains et les compagnies étrangères, en particulier les Japonais et les Coréens. Nous savons que leur position est très ferme. Il faudra cependant que j'attende le dépôt du rapport final, qui doit être remis ce soir au ministre, avant de déterminer le degré d'unanimité du groupe à ce sujet.

M. Oliver: Nous tous aussi, monsieur Parry.

M. Parry: Merci.

M. James: Monsieur le président, je tenais à dire aux représentants d'Investissement Canada que j'espère qu'ils n'ont pas l'impression qu'on les a négligés aujourd'hui. Je crois savoir que nous aurons très bientôt l'occasion de parler des montagnes de documents qu'ils nous ont envoyés, et que nous les rencontrerons alors à nouveau.

Le président: Certainement. Merci, monsieur James. Au nom du Comité et de moi-même, je tiens à remercier les témoins de leur coopération et de leurs exposés.

Il est 17 heures et je déclare la séance levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Investment Canada:

Paul Labbé, President.

From the Department of Regional Industrial Expansion:

Raymond V. Hession, Deputy Minister;

J. Craig Oliver, Assistant Deputy Minister—Finance,
Personnel and Administration.

TÉMOINS

D'Investissement Canada:

Paul Labbé, président.

Du ministère de l'Expansion industrielle régionale:

Raymond V. Hession, sous-ministre;

J. Craig Oliver, sous-ministre adjoint—Finances,
personnel et administration.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 13

Tuesday, April 28, 1987

Tuesday, May 5, 1987

Wednesday, May 6, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 13

Le mardi 28 avril 1987

Le mardi 5 mai 1987

Le mercredi 6 mai 1987

Président: Lawrence O'Neil

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Regional Industrial Expansion

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent de*

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Future Business

Main Estimates 1987-88: Votes 1, 10 and 50 under
REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

CONCERNANT:

Travaux futurs

Budget des dépenses principal 1987-1988: Les
crédits 1, 10 et 50 sous la rubrique EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE

APPEARING:

The Hon. Bernard Valcourt,
Minister of State (Small
Businesses and Tourism)

WITNESSES:

(See back cover)

COMPARAÎT:

L'honorable Bernard Valcourt,
Ministre d'État (Petites
entreprises et Tourisme)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,
1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature,
1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 28, 1987

(19)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met *in camera* at 3:37 o'clock p.m. this day in room 371, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil, Brian Tobin.

Other Member present: Mike Forrestall.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

The Committee met to discuss its future business.

It was agreed,—That, pursuant to Standing Orders 103 and 104, John Crow, Governor of the Bank of Canada, be invited to appear before the Committee, at the earliest opportunity, in relation with his appointment to the post of Director of the Federal Business Development Bank.

At 4:57 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

TUESDAY, MAY 5, 1987

(20)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met *in camera* at 11:07 o'clock a.m. this day in room 307, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil.

Acting Members present: Stan Darling for Bob Brisco, Derek Blackburn for Steven W. Langdon, Arnold Malone for Walter Van de Walle.

Other Member present: Fernand Robichaud.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

The Committee met to discuss its future business.

On motion of Ken James, it was agreed,—That pursuant to Standing Order 96(2), officials from Investment Canada be invited to appear before the Committee on Tuesday, May 12, 1987, at 3:30 p.m., regarding the mandate and operation of Investment Canada;

That the Committee commence its consideration of a draft report on Tourism Sub-Agreements (ERDAs) on Wednesday, May 13, 1987, at 3:30 p.m.;

That pursuant to Standing Order 96(2), the Committee proceed to an investigation of the Industrial and Regional Development Programs (IRDP) of the Department of Regional Industrial Expansion to begin May 19, 1987;

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 28 AVRIL 1987

(19)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit à huis clos, aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 371 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Ken James, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil, Brian Tobin.

Autre député présent: Mike Forrestall.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

Il est convenu,—Que conformément aux articles 103 et 104 du Règlement, John Crow, gouverneur de la Banque du Canada, soit invité à comparaître devant le Comité, dans les plus brefs délais, relativement à sa nomination au poste de directeur de la Banque fédérale de développement.

À 16 h 57, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MARDI 5 MAI 1987

(20)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit à huis clos, aujourd'hui à 11 h 07, dans la pièce 307 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil.

Membres suppléants présents: Stan Darling remplace Bob Brisco; Derek Blackburn remplace Steven W. Langdon; Arnold Malone remplace Walter Van de Walle.

Autre député présent: Fernand Robichaud.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Le Comité se réunit pour déterminer ses futurs travaux.

Sur motion de Ken James, il est convenu,—Qu'en vertu des pouvoirs que lui confère l'article 96(2) du Règlement, les hauts fonctionnaires d'Investissement Canada soient invités à comparaître devant le Comité le mardi 12 mai 1987, à 15 h 30, au sujet du mandat et du fonctionnement d'Investissement Canada.

Que le Comité entreprenne l'étude d'un projet de rapport sur les ententes de développement économique régional (EDER), le mercredi 13 mai 1987, à 15 h 30;

Qu'en vertu des pouvoirs que lui confère l'article 96(2) du Règlement, le Comité procède à une enquête sur les programmes de développement industriel et régional (PEDIR) du ministère de l'Expansion industrielle régionale, dès le 19 mai 1987;

That all witnesses be invited to appear in Ottawa;

That the Chairman do inform all Members of Parliament of the Committee's inquiry; and,

That the said investigation be completed and a report tabled to the House before the end of June 1987.

At 11:57 o'clock a.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, MAY 6, 1987
(21)

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:37 o'clock p.m. this day in Room 269, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Clément Côté, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil, Brian Tobin.

Acting Members present: Stan Darling for Ken James, Sid Fraleigh for Walter Van de Walle.

Other Members present: Mike Forrestall, Felix Holtmann.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Appearing: The Honourable Bernard Valcourt, Minister of State (Small Businesses and Tourism).

Witnesses: From the Atlantic Enterprise Program: Gerry Hilton, Executive Secretary. *From the Federal Business Development Bank:* John Langlais, Corporate Comptroller.

The Committee resumed consideration of its Order of Reference dated Monday, March 2, 1987, relating to Main Estimates for the fiscal year ending March 31, 1988. (*See Minutes of Proceedings, Monday, April 13, 1987, Issue No. 12.*)

The Committee resumed consideration of Votes 1, 10 and 50.

The Minister made a statement and, with the witnesses, answered questions.

At 5:24 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

Que tous les témoins soient invités à comparaître à Ottawa;

Que le président informe tous les députés de la tenue de l'enquête par le Comité; et,

Que ladite enquête soit terminée et le rapport déposé sur le bureau de la Chambre avant la fin juin 1987.

À 11 h 57, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 6 MAI 1987
(21)

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 269, de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Clément Côté, Steven W. Langdon, Lawrence O'Neil, Brian Tobin.

Membres suppléants présents: Stan Darling remplace Ken James; Sid Fraleigh remplace Walter Van de Walle.

Autres députés présents: Mike Forrestall, Felix Holtmann.

Aussi présents: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Comparaît: L'honorable Bernard Valcourt, ministre d'État (Petites entreprises et tourisme).

Témoins: Du Programme Entreprise Atlantique: Gerry Hilton, secrétaire exécutif. *De la Banque fédérale de développement:* John Langlais, contrôleur institutionnel.

Le Comité examine de nouveau son ordre de renvoi du lundi 2 mars 1987 relatif au budget principal des dépenses pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 1988. (*Voir Procès-verbaux du lundi 13 avril 1987, fascicule no 12.*)

Le Comité examine de nouveau les crédits 1, 10 et 50.

Le Ministre fait une déclaration, puis lui-même et les témoins répondent aux questions.

À 17 h 24, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Wednesday, May 6, 1987

• 1536

The Chairman: We are resuming consideration of the committee's order of reference pertaining to the main estimates for the fiscal year ending March 31, 1988, votes 1, 10, and 50 under Regional Industrial Expansion.

REGIONAL INDUSTRIAL EXPANSION

A—Regional Industrial Expansion Department

Vote 1—Operating expenditures \$220,388,000

Vote 10—Grants and contributions \$849,101,000

A—Federal Business Development Bank

Vote 50—Payments to the Federal Business Development Bank \$26,449,000

The Chairman: Today we have the pleasure and the honour to have appearing before us the Hon. Bernard Valcourt, Minister of State for Small Business and Tourism. Welcome, Mr. Valcourt.

Hon. Bernard Valcourt (Minister of State (Small Businesses and Tourism)): Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Minister, we would invite you to introduce the officials who are with you and to make any opening statement.

Mr. Valcourt: Thank you, Mr. Chairman.

J'aimerais d'abord vous présenter les fonctionnaires qui m'accompagnent. Ce sont M. Guy Lévesque, sous-ministre adjoint au Bureau de la petite entreprise; M. John McClure, sous-ministre adjoint au Programme économique des autochtones; M. Craig Oliver, sous-ministre adjoint aux Finances, au Personnel et à l'Administration; et M. Allan Cocksedge, sous-ministre adjoint à Tourisme Canada.

I hope you will bear with me. I have a statement that I would like to give to you and members of the committee, Mr. Chairman, after which I will be at your disposal for questions as usual.

Je suis heureux de m'adresser aux membres du Comité permanent chargé de l'expansion industrielle régionale. C'est la première fois depuis mon accession au Cabinet que je compare devant un comité parlementaire.

J'aimerais vous faire part des grandes lignes de mes priorités en tant que ministre d'État aux Petites entreprises et au Tourisme et de nos réalisations à ce jour.

Je préciserai d'abord que les secteurs du MEIR qui relèvent de ma compétence sont ceux des petites entreprises, du tourisme et des programmes économiques des autochtones.

Au Ministère même, comme vous le savez, mon collègue, le ministre Côté et moi sommes convenus que

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le mercredi 6 mai 1987

Le président: Conformément à l'ordre de renvoi du Comité, nous reprenons notre examen des crédits 1, 10, et 50, sous la rubrique Expansion industrielle régionale, du Budget principal pour l'année financière se terminant le 31 mars 1988.

EXPANSION INDUSTRIELLE REGIONALE

A—ministère de l'Expansion industrielle régionale

Crédit 1—Dépenses de fonctionnement \$220,388,000

Crédit 10—Subventions et contributions .. \$849,101,000

Banque fédérale de développement

Crédit 50—Paiements à la Banque fédérale de développement \$26,449,000

Le président: Nous avons le plaisir et l'honneur d'accueillir aujourd'hui l'honorable Bernard Valcourt, ministre d'État à la Petite entreprise et au Tourisme. Bienvenue, monsieur Valcourt.

L'honorable Bernard Valcourt (ministre d'État, Petite entreprise et Tourisme): Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur le ministre, nous vous invitons à nous présenter vos collaborateurs et à faire vos remarques liminaires.

M. Valcourt: Merci, monsieur le président.

I would like to begin by introducing the officials accompanying me today. They are Mr. Guy Lévesque, Assistant Deputy Minister for Small Businesses; Mr. John McClure, Assistant Deputy Minister, Native Economic Programs; Mr. Craig Oliver, Assistant Deputy Minister, Finance, Personnel and Administration; and Mr. Allan Cocksedge, Assistant Deputy Minister, Tourism.

Je demande votre indulgence. J'ai une déclaration que je voudrais présenter, monsieur le président, à vous et aux membres du Comité, et ensuite, je répondrai avec plaisir à vos questions, comme d'habitude.

I am very pleased to have this opportunity to appear before the Standing Committee on Regional Industrial Expansion. This is my first opportunity to appear before a parliamentary committee since joining the Cabinet.

I would first like to address my priorities within my portfolio responsibilities and the progress we have achieved to date.

Let me first point out that my delegated responsibilities within the Department of Regional Industrial Expansion include Small Businesses, Tourism and Native Economic Affairs.

Within DRIE itself, as you know, my colleague, Minister Côté, and I have agreed that small business

[Text]

les petites entreprises devraient constituer l'élément central autour duquel tourneraient les discussions portant sur des sujets traitant tant de la politique du développement régional que du concept des programmes industriels.

We have undertaken organizational changes within DRIE to heighten the profile given to small business and entrepreneurship in departmental considerations. Functional changes have also taken place in responsibilities of officials at headquarters and in our regional offices to reflect the priority we place on this vital sector of the economy.

As the advocate for small business within Cabinet, it is important to note that what government does to promote the small business sector lies beyond the specific task of the small business office within DRIE.

Small businesses are affected by the programs of many departments and agencies within the federal government. Everything from the tax system to government procurement has an impact on the vitality of Canada's small business community. It is therefore my responsibility to ensure that the interests of small businesses are reflected throughout government and are taken into account in government decision-making.

Depuis mon entrée au Cabinet, je me suis surtout occupé de la réforme fiscale, de l'abolition des obstacles freinant l'esprit d'entreprise, de la promotion de la sous-traitance des acquisitions de l'État en faveur des petites entreprises, du transfert de la technologie aux petites entreprises et du financement des petites entreprises dans le cadre d'un nouveau mandat de la Banque fédérale de développement.

Afin d'éliminer les obstacles à l'esprit d'entreprise, le gouvernement a souligné dans le discours du Trône, le 17 octobre dernier, la nécessité de réduire le fardeau de paperasserie imposé aux petites entreprises. La paperasserie inutile entraîne des pertes de temps et une baisse de la rentabilité des entreprises, et elle constitue un obstacle réel à la croissance de celles-ci. J'ai donc discuté de cette question-là avec mes collègues des provinces et des Territoires en octobre dernier, puis publié en leur nom un sommaire des études entreprises pour préciser les sources de paperasserie à tous les échelons de l'administration publique. Je suis heureux de vous annoncer que je divulguerai vendredi la réponse du gouvernement à ces travaux sous forme d'un plan d'action axé sur la réduction de la paperasserie.

• 1540

Le recours à la sous-traitance en matière d'acquisitions de l'État peut stimuler la croissance des petites entreprises et la création d'emplois par ces dernières.

J'ai collaboré étroitement avec mon collègue, le ministre des Approvisionnement et Services, à la réalisation de la stratégie sur les acquisitions de l'État par les petites entreprises en aidant les gens d'affaires à obtenir

[Translation]

considerations should be front and centre as we discuss such issues varying from regional development policy to industrial program design.

Nous avons entrepris, au sein du MEIR, des changements organisationnels afin de donner plus de place à la petite entreprise et à l'esprit d'entreprise dans les considérations ministérielles. Certaines fonctions ont également été modifiées en ce qui concerne les responsabilités des cadres travaillant soit à l'administration centrale, soit à nos bureaux régionaux, afin que la priorité soit donnée à ce secteur vital de notre économie.

En tant que défenseur des intérêts des petites entreprises au sein du Cabinet, je tiens à souligner que les mesures prises par le gouvernement pour promouvoir ce secteur dépassent le cadre des activités du Bureau de la petite entreprise, qui relève du MEIR.

Les programmes de nombreux ministères et organismes fédéraux ont une incidence sur les petites entreprises. Les questions allant du régime fiscal aux achats de l'État influent sur le dynamisme des petites entreprises canadiennes. Je dois donc faire en sorte que le gouvernement prenne conscience des intérêts des petites entreprises et en tienne compte dans le cadre de ces décisions.

Since being appointed to Cabinet, my key advocacy priorities have included tax reform, removing obstacles to entrepreneurship, the promotion of subcontracting to small business within the government procurement system, the transfer of technology to small businesses, and small business financing as part of a renewed mandate of the Federal Business Development Bank.

As part of removing obstacles to entrepreneurship, the government noted in the Speech from the Throne the necessity of reducing the burden of paperwork imposed on small businesses. Needless paperburden results in lost job hours and reduced business profitability. It is a true obstacle to small business growth. That is why I discussed this issue with my provincial and territorial colleagues last October, and released, on their behalf, a summary report of studies we undertook to pinpoint the sources of paperburden at all levels of government. I am pleased to inform you today that this Friday, I will be announcing the federal government's response to that study in the form of a paperwork reduction action plan.

Subcontracting of government procurement can be a new source of growth and job creation for Canada's small business community.

I have been working closely with my colleague, the Minister of Supply and Services, to further the government's procurement strategy for small businesses helping entrepreneurs reap the potential benefits of

[Texte]

les bénéfices possibles découlant des contrats en sous-traitance dans le cadre des grands projets d'acquisition de l'État. Récemment, nous avons pris la décision d'aller de l'avant dans un projet conjoint avec l'Association des industries aérospatiales du Canada afin de déterminer les sources spécifiques d'occasions pour les petites entreprises de ce secteur d'améliorer leur accès aux contrats gouvernementaux.

En octobre dernier, au cours de la Semaine de la petite entreprise, le Bureau de la petite entreprise a organisé une rencontre publique sur cette question au Salon de la PME, à Montréal.

To follow up on the Speech from the Throne as it relates to the issue of technology transferred to small businesses, I am working with the Minister of State for Science and Technology to ensure that the needs of small businesses, entrepreneurs, and potential investors in small business and technology are taken into account in the overall government thrust for science and technology. Our efforts in this area are also being co-ordinated with provincial and territorial governments to create an awareness of the impact of existing and emerging technologies on small businesses. We are looking at ways to help entrepreneurs identify and source their technology requirements, and, for the producers of new technologies, ways to finance new products and technological processes through equity rather than debt.

Small business financing remains of ongoing concern. It is important to note that within this field both the federal and provincial governments offer hundreds of programs and financial instruments to assist small business financing. The range of instruments made available by the federal government includes the Small Business Loan Act, the FBDB, and the Atlantic Enterprise Program for loan insurance and interest buy-downs.

At our last federal-provincial meeting, ministers responsible for small business agreed to compile and maintain an inventory of small business assistance programs that would include financing. Any changes or additions to the role of the federal government in this field must be viewed within that context.

En ce qui a trait au développement régional, les petites entreprises sont une importante source d'emplois et de croissance économique. Dans certaines régions, elles constituent même le moteur du développement économique. Au cours des 18 derniers mois, les petites entreprises ont créé 80 p. 100 de tous les emplois au pays, et 100 p. 100 dans certaines régions. Il nous faut donc reconnaître l'importance de ce secteur à l'égard du renouveau économique, l'un des objectifs clés du gouvernement.

[Traduction]

subcontracting activity that flow from major government contracts. Recently, we decided to implement a joint project with the Aerospace Industries Association of Canada to identify specific sourcing opportunities where small firms in this industry sector can improve their access to government contracts.

Last October, during Small Business Week, the Small Business Office sponsored a public discussion at the *Salon de la PME*, in Montreal, on this very subject.

Afin d'assurer un suivi au discours du Trône, qui fait allusion au transfert de la technologie en faveur des petites entreprises, je collabore avec le ministre d'État à la Science et à la Technologie afin de faire en sorte que les besoins des petites entreprises, des gens d'affaires et des investisseurs éventuels soient pris en considération dans les lignes directrices élaborées dans l'ensemble du gouvernement en matière de science et de technologie. Nos efforts dans ce domaine rencontrent ceux des gouvernements provinciaux et territoriaux afin de mettre en valeur l'incidence des techniques, nouvelles et déjà existantes, sur les petites entreprises. Nous voulons aider les gens d'affaires à préciser et à combler leurs besoins au chapitre de la technologie, d'une part, et d'autre part, permettre aux fournisseurs de ces techniques de recourir au financement par actions, plutôt qu'au financement par emprunt, pour payer les coûts relatifs aux nouveaux produits et au développement de la technologie.

Le financement des petites entreprises demeure une préoccupation constante. En premier lieu, les gouvernements fédéral et provinciaux appliquent des centaines de programmes et mécanismes d'aide à l'intention des petites entreprises. Au nombre de ceux offerts par le gouvernement fédéral, citons la Loi sur les prêts aux petites entreprises, la Banque fédérale de développement et le Programme Entreprise atlantique, lequel prévoit une assurance-prêt et la prise en charge d'une partie des intérêts.

Lors de leur dernière rencontre, les ministres fédéral et provinciaux chargés des petites entreprises sont convenus de dresser et de tenir à jour la liste des programmes destinés aux petites entreprises, notamment ceux qui touchent le financement. Évidemment, toute modification du rôle du gouvernement fédéral dans ce domaine doit être examinée sous cet angle.

Within the context of regional development, small businesses are a prime source of job creation and economic growth. Indeed, I would venture that in certain regions, they have become the source of economic development. Nationally, within the last 18 months, small businesses have been responsible for 80% of the new jobs created in Canada. That number is 100% in certain regions of the country. We must, therefore, continue to recognize the importance of this sector in paving the road to economic renewal, a cornerstone of this government's agenda.

[Text]

J'aimerais maintenant aborder un autre sujet qui m'a été confié, soit le tourisme.

Comme vous le savez, le tourisme est la cinquième industrie en importance au Canada. Il regroupe plus de 600,000 emplois directs. L'année 1986 a été pour le pays la plus importante sur le plan touristique depuis 15 ans. Nous avons accueilli plus de 14 millions de touristes américains et plus de 2 millions de visiteurs d'autres pays, soit 18 p. 100 de plus qu'en 1985. On a ainsi pu créer au moins 33,500 emplois au pays et redresser sensiblement notre balance commerciale touristique avec les États-Unis, qui est passée d'un déficit de 484 millions de dollars en 1985 à un surplus de 132 millions de dollars en 1986.

And that is quite an accomplishment in recent memory.

The challenge for 1987, of course, is to maintain the momentum of 1986. Indeed, early indications are that 1987 will also be an excellent year.

• 1545

International travel figures for the early months of 1987 show a substantial increase in travel to Canada over the same period of 1986, a growth of 12% from the United States and 19% from other countries. This stellar performance has been the product of a number of factors, including, of course, the success of Expo '86 and the perception of Canada as a safe and affordable travel destination. But it has also been assisted by recent initiatives by the federal government, by co-operative action between the federal and provincial governments, and by concerted joint action by this government and the tourism industry itself.

To maintain the momentum of 1986, we have embarked upon the following key priority areas. First, we want to maintain stable and consistent Tourism Canada policies and practices that enable the tourism industry of Canada to plan on a sound basis while sticking with the success of our past efforts, particularly in the marketing field.

Second, we need to maintain effective intergovernmental co-operation. At our last meeting of federal, provincial, and territorial ministers responsible for tourism, we agreed to harmonize our efforts further in the areas of marketing, research, and product development. With marketing, all of the provinces have agreed to maintain and support Tourism Canada's award-winning advertising campaign in the United States, "Canada, the World Next Door". Our joint research efforts with the private sector have resulted in the formation of a new Tourism Research Institute, housed within the Conference Board of Canada.

[Translation]

I would now like to turn to the tourism side of my portfolio responsibilities.

As you know, the tourism industry is Canada's fifth largest industry, employing over 600,000 people directly. The year 1986 was the best year for tourism that Canada has seen in a decade and a half. We welcomed more than 14 million visitors from the United States, and more than 2 million visitors from other countries, an increase of 18% over 1985. That meant no less than 33,500 additional jobs in Canada. It reduced our travel deficit substantially, and in fact reversed our account with the United States, turning it around from a deficit of \$484 million in 1985 to a surplus of \$132 million in 1986.

Ça, c'est le genre de réalisation dont on a pas pu se vanter depuis longtemps.

Il s'agit, bien entendu, de continuer de réaliser de tels exploits, et il semble que 1987 sera une autre excellente année.

Les données sur les voyages à l'étranger pour les premiers mois de l'année indiquent une augmentation sensible des visites au Canada par rapport à la même période en 1986—12 p. 100 dans le cas des voyages des Américains et 19 p. 100 pour ce qui est des séjours des touristes venus d'autres pays étrangers. Cette remarquable performance du secteur du tourisme est attribuable à un certain nombre de facteurs comme le succès d'Expo '86, à Vancouver, le taux de change, le caractère sécuritaire et le coût raisonnable des séjours au Canada, par rapport à d'autres destinations. Mais l'industrie touristique a aussi bénéficié des initiatives prises récemment par le gouvernement fédéral, des mesures coopératives entre le gouvernement fédéral et les provinces et de la l'action concertée du gouvernement fédéral et de l'industrie touristique.

Pour conserver l'élan pris en 1986, je me suis lancé dans les domaines prioritaires que voici. Premièrement, nous devons maintenir des politiques et des pratiques stables et cohérentes à Tourisme Canada, pour permettre à l'industrie touristique du Canada de planifier à partir d'une base solide, tout en soutenant le succès de nos efforts précédents, en particulier dans le domaine de la commercialisation.

Deuxièmement, nous devons assurer une coopération intergouvernementale efficace. Lors de la dernière réunion fédérale-provinciale-territoriale des ministres chargés du tourisme, nous sommes convenus d'harmoniser encore plus nos efforts dans les domaines de la commercialisation, de la recherche et de la mise au point de produits. En ce qui touche la commercialisation, toutes les provinces ont accepté de maintenir et de faciliter la campagne publicitaire générale de Tourisme Canada aux États-Unis, «Le Canada: le monde à votre porte». La conjugaison de nos efforts de recherche avec le secteur privé a abouti à la création d'un Institut de recherche sur le tourisme, au sein du Conference Board du Canada.

[Texte]

Nous sommes convenus d'aborder la question de la mise au point de produits dans le cadre d'une conférence fédérale-provinciale qui aura lieu en juin, à Québec.

Je comprends les préoccupations soulevées par les membres du Comité à propos des ententes sur le tourisme.

Au cours de la dernière conférence fédérale-provinciale, les ministres du Tourisme se sont mis d'accord pour entreprendre des examens bilatéraux de chaque entente auxiliaire. J'attends donc une évaluation propice de la question par ce Comité.

Troisièmement, nous devons encourager l'établissement d'associations fortes de l'industrie touristique afin de poursuivre les principales activités de développement touristique que seul le secteur privé peut réellement mener.

Mes deux dernières priorités vont de pair. Il s'agit de la mise au point de produits et de la commercialisation.

Comme je l'ai dit précédemment, les ministres du Tourisme du pays ont accepté, en novembre dernier, de mettre au point une stratégie conjointe de mise au point des produits. Nous répertorierons les produits touristiques existants et établirons un lien entre les produits et les marchés existants et éventuels auxquels ils sont destinés.

Finally, there is marketing. We have put national tourism marketing on a sound, well-researched basis. Having studied in depth our primary markets, particularly the United States, we launched last year our successful "Canada, the World Next Door" campaign. The campaign has worked. Our post-campaign research has shown that Americans are more than ever aware of Canada as a potential travel destination. As a result, we are not just continuing the campaign, we are strengthening it.

This year the budget for the American campaign has been increased by \$5.5 million. That, in reality, allowed us, for the spring-summer campaign, to have a media buy that gave us a 33% increase over last year.

And let us not for a moment doubt the worth of the extra marketing efforts, the extra resources. An increase of only 1% in the number of visitors to Canada would boost our economy by \$45 million and create an additional 1,000 jobs for Canadians.

In addition, we are recognizing significant increases in travel in our prime overseas markets, namely the U.K., France, West Germany, and Japan. And these efforts will continue.

The week of May 11 to 17 is National Tourism Week in Canada. This year's theme is "Canada Grows with Tourism". Nothing could be truer. Tourism promises to be one of our major growth industries and a contributor to Canada's economic future. During that week we shall

[Traduction]

Within the field of product development, we agreed to discuss this issue by convening a federal-provincial conference in June, in Quebec City, on product development.

I understand the concerns raised by committee members on the tourism sub-agreements.

At the last federal-provincial conference, tourism ministers agreed to undertake bilateral reviews of each subsidiary agreement. I therefore look forward to your timely assessment of this issue.

Thirdly, we need to encourage the development of strong tourism industry associations, in order to carry on the front-line tourism development activity that only the private sector can do.

My final two priorities go hand in hand. They are product development and marketing.

As I mentioned earlier, Canada's tourism ministers agreed, last November, to embark on a joint product development strategy. We will be compiling inventories of existing tourism products and matching these with existing and potential markets for these products.

Enfin, la commercialisation. Nous avons donné à la commercialisation nationale du tourisme une assise solide fondée sur des recherches de qualité. Ayant étudié en profondeur nos principaux marchés, l'an dernier, en particulier les États-Unis, nous avons lancé notre campagne réussie: «Le Canada: le monde à votre porte». La campagne s'est très bien déroulée. Les recherches menées ultérieurement ont montré que les Américains sont plus que jamais conscients de la destination touristique éventuelle qu'est le Canada. En conséquence, nous avons décidé non seulement de poursuivre la campagne, mais aussi de la renforcer.

Cette année, le budget réservé à la campagne publicitaire menée aux États-Unis a augmenté de 5,5 millions de dollars, ce qui nous a permis, pour la campagne printemps-été, d'élargir notre support-média de 33 p. 100, par rapport à l'an dernier.

Et ne doutons pas un instant de la valeur de nos efforts de commercialisation supplémentaires. Une hausse de seulement 1 p. 100 du nombre de visiteurs au Canada injecterait 45 millions de dollars dans notre économie et créerait mille autres emplois pour les Canadiens.

En outre, nous reconnaissons les importantes augmentations en matière de voyages sur nos principaux marchés d'outre-mer, à savoir le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne de l'Ouest et la Japon. Nous poursuivrons nos efforts à cet égard.

La semaine du 11 au 17 mai est la Semaine nationale du tourisme et cette année, elle a pour thème «Le tourisme, un atout pour le Canada». C'est incontestable, d'ailleurs, le tourisme promet d'être l'une de nos principales industries de croissance et d'assurer ainsi l'avenir

[Text]

greet the week in Newfoundland, in St. John's. We will go on the sea and greet the sunrise over the week of National Tourism Week. We will start all of that in great Newfoundland.

• 1550

You know why I said that, do you, Brian? But it is true that we are doing it also.

J'aimerais parler de ma troisième sphère de compétence. C'est un programme important dans notre pays. Il s'agit du Programme de développement économique des autochtones, des ententes spéciales ARDA et de certaines des ententes liées aux EDER et aux ententes de développement économique.

J'aimerais présenter quelques points sur le Programme de développement économique des autochtones. Ce programme a été instauré par le gouvernement précédent en 1983. Il a pour objet de faciliter l'accès des autochtones à l'indépendance économique. Le programme permet de venir en aide aux institutions de propriété autochtone et contrôlées par les autochtones pour offrir des services consultatifs aux entrepreneurs autochtones. Il permet également d'accorder de l'aide financière aux entreprises autochtones et facilite la réalisation de projets commercialement viables à l'échelle des collectivités.

Il avait été initialement prévu d'y consacrer quelque 345 millions de dollars sur quatre ans, mais le programme a démarré très lentement. Aussi, les dépenses effectuées en 1984-1985 ont-elles été beaucoup moins élevées que prévu.

Le gouvernement actuel a pris le programme plus au sérieux.

Afin d'en améliorer la prestation, la structure administrative du programme a été modifiée au début de 1986-1987 et les activités entreprises aux termes du programme se sont considérablement accrues.

Depuis que le programme relève de ma sphère de responsabilité, le nombre d'approbations a presque doublé et les engagements à ce jour ont presque triplé. Les déboursés enregistrent eux aussi une forte tendance à la hausse.

Total approvals since the beginning of the program, as of the end of the last fiscal year, were 272. Commitments amounted to \$146.4 million; actual disbursements amounted to \$54.2 million. These numbers are very encouraging, but we have done more.

A number of additional changes have been made to improve the program, including widening the criteria to enable primary resource businesses to qualify, creating new flexibility for institutional applicants, improving accessibility, and extending the deadline for applications by one year, to March 31, 1989.

[Translation]

économique du Canada. Nous commencerons nos activités dans le cadre de cette semaine du tourisme à St-Jean, Terre-Neuve. Nous allons faire un voyage en bateau et voir le lever du soleil pendant la Semaine nationale du tourisme. Et tout cela va commencer dans la belle province de Terre-Neuve.

Vous savez pourquoi j'ai dit cela, n'est-ce pas, Brian? Mais en fait, c'est vrai.

Finally, I would like to discuss my third area of responsibility, native economic programs. They are important to this country. The main instruments of assistance to native economic development are the Native Economic Development Program, the special ARDA agreements and some of the subsidiary agreements under the ERDA and GDA process.

I would like to make a few points regarding the Native Economic Development Program. This program was introduced by the previous government in 1983. Its purpose is to assist the development of economic self-reliance among Canada's native people. The program provides capital assistance to native owned and controlled financial institutions so as to extend business advisory services to native entrepreneurs. It provides capital assistance to native enterprises, and assists development of commercially viable economic projects at the community level.

It was originally planned to spend some \$345 million over four years, but the program was very slow in getting started. Also, during 1984-85, expenditures were considerably less than forecast.

This government took the program more seriously.

In order to improve delivery, the administrative structure of the program was changed in early 1986-87, and the program's activity has significantly increased.

Since I assumed responsibility for this program, the number of approvals has almost doubled, and the commitments to date have more than tripled. Disbursements are also very significantly up.

Depuis l'instauration du programme jusqu'à la fin du dernier exercice financier, le nombre de demandes approuvées s'est chiffré à 272. Les engagements se sont élevés à 146,4 millions de dollars, et les déboursés réels ont atteint 54,2 millions de dollars. Ce sont là des chiffres fort encourageants, mais ils ne représentent pas tous les résultats atteints.

D'autres changements ont été apportés pour améliorer le programme, notamment l'élargissement des critères pour permettre aux entreprises du secteur primaire d'être admissibles à l'aide financière, une nouvelle souplesse à l'intention des institutions financières et économiques requérantes, l'amélioration de l'accès au programme et la

[Texte]

I will be announcing shortly a consultation process on the future of the DRIE Native Economic Programs. This process will involve the full and active participation of native groups across the country. In order to facilitate this consultation process, the government is in the process of finalizing extensions to DRIE's Native Economic Programs, which include NEDP and SARDA and the Northern Development Agreement. As a matter of fact, we are attempting to extend all of those to March 31, 1989.

Monsieur le président, j'ai fait rapidement le tour des priorités et des activités qui s'inscrivent dans mes sphères de compétence. Avec l'aide des fonctionnaires ici présents, je me ferai un plaisir de répondre aux questions que les membres du Comité voudront poser. Merci.

Le président: Merci, monsieur le ministre.

We first go to a 10-minute round of questioning. Mr. Tobin.

Mr. Tobin: I am sure I speak for all members in saying that we welcome the Minister before our committee. I am not sure if I heard you correctly, because I am a relatively new member of this committee myself, but I thought I heard you say it was the first time you have appeared before the committee in your capacity as Minister. I congratulate you and wish you a successful day today and many more successful days in the future. I am in a non-partisan mood today.

Reviewing with the Minister his statement today, I certainly am encouraged by the kind of priorities the Minister has indicated he holds as important in his responsibilities. Of course we will try, on this side, to work with him in seeing some of the slices of vision he has portrayed today become a reality in the months and years ahead.

I want to ask the Minister about the Atlantic Enterprise Program.

• 1555

The Minister said in his prepared statement today that within the context of regional development small business is a prime source of job creation and economic growth. As one who has represented an area of Atlantic Canada that for the last eight years has had the highest unemployment in the country and has seen the whole plethora and variety of federal programs that have been applied to that high unemployment, I could not agree with you more that the development of small business, small enterprises, is one of the few genuine and positive and permanent solutions to high unemployment in areas of high disparity. The Atlantic Enterprise Program, at least in concept, has the potential to be of great assistance to small business.

I want to ask the Minister for a status report on where we are on the Atlantic Enterprise Program. It was first announced, I think, more than a year ago, a year and a

[Traduction]

prolongation d'une année, soit jusqu'au 31 mars 1989, du délai de remise des demandes.

J'annoncerai bientôt un processus de consultation sur l'avenir des programmes de Développement économique des autochtones au MEIR. Ce processus entraînera la pleine participation des autochtones. Pour faciliter ce processus, le gouvernement est en train de prolonger, jusqu'au 31 mars 1989, les programmes de Développement économique des autochtones du MEIR, dont le PDEA, les ententes spéciales ARDA et l'entente sur le développement du Nord.

Mr. Chairman, that completes my roundup of the priorities and activities within my areas of responsibility. With the assistance of the officials here with me, I will be more than pleased to answer any questions members may have. Thank you.

The Chairman: Thank you, Minister.

Nous allons commencer la période des questions avec un premier tour de 10 minutes. Monsieur Tobin.

M. Tobin: Je suis sûr que je parle au nom de tous les députés lorsque je souhaite la bienvenue au ministre devant le Comité. Je ne sais pas si je vous ai bien compris, car je suis nouveau membre de ce comité, mais il me semble vous avoir entendu dire que c'était la première fois que vous comparaissez devant ce comité en tant que ministre. Je vous félicite pour votre nomination et je vous souhaite beaucoup de succès aujourd'hui et à l'avenir. Je ne me sens pas particulièrement partisan aujourd'hui, comme vous le voyez.

Après avoir écouté attentivement la déclaration du ministre, je trouve encourageant le genre de priorités qu'il s'est fixé dans l'exercice de ses fonctions. De notre côté, nous allons, bien entendu, essayer de collaborer avec lui pour assurer le succès des initiatives qu'il a annoncées aujourd'hui.

D'abord, je voudrais poser des questions au ministre au sujet du Programme Entreprise atlantique.

Dans son exposé, le ministre dit aujourd'hui que les PME sont pour l'expansion régionale la principale source de création d'emploi et de croissance économique. Je représente une circonscription de la région de l'Atlantique qui depuis les huit dernières années connaît le plus fort taux de chômage au Canada et j'ai vu défiler toute la gamme des programmes fédéraux destinés à réduire ce chômage élevé. Je suis donc tout à fait d'accord avec le ministre quand il dit que l'expansion des PME est l'un des moyens les plus sûrs de garantir des solutions permanentes dans les régions où les disparités sont accentuées et le chômage élevé. Le programme Entreprise Atlantique, en théorie, peut constituer une aide précieuse à la petite entreprise.

Je voudrais que le ministre nous dise où en sont les choses dans le cas de ce programme. On en a annoncé la création il y a plus d'un an, 18 mois je pense, et nous

[Text]

half ago, and we have been waiting ever since to see it take flight. So far, I think it is still parked on the runway. Can you give us an update?

Mr. Valcourt: You will remember that was a budget measure announced two budgets ago. The program started very slowly, probably because of the threshold set originally, which was, as you remember, \$250,000. Well, a \$250,000 project in my riding, in northern New Brunswick, in Corner Brook, Newfoundland, or in Stephenville Crossing, or wherever in Atlantic Canada, there were not that many.

The program just came into operation in 1986. In Moncton, we had consultation with the Newfoundland Economic Council, Mr. Landreville and his staff. And we met with APEC. They made their point, and we answered. The Prime Minister came during small business week to Charlottetown and announced that we would reduce the threshold. Now, reducing the threshold was only one part. The other part was the complexity of the bureaucracy administering the program.

Then we had FBDB involved in analysing each project and making a recommendation to DRIE, which in turn would go to the board. It took too much time. We streamlined that. We made many changes. For example, a \$200,000 project would receive the same attention as a \$2 million project. We have changed that. And what we note since these changes have been implemented, and they were announced in late February—

Mr. Tobin: The threshold now is \$50,000?

Mr. Valcourt: It is \$25,000 in the case of the interest buy-down and \$100,000 for loan guarantees, because SBLA, as you know, covers up to \$100,000. That is the rationale for that figure. And since we made those changes, we see a net increase in demands and applications being made.

I have figures here outlining the number of commitments that have been made in each province. For example, if we look at commitments in New Brunswick for loan insurance, it is \$600,000 in New Brunswick, \$2.6 million in Nova Scotia, \$7 million in Newfoundland, none in P.E.I., and none in Quebec.

That cannot be up to date, sir, because we have approval—

Mr. Gerry Hilton (Executive Secretary, Atlantic Enterprise Board, Department of Regional Industrial Expansion): Those are cashflows, Minister. Those are the amounts of moneys that have been—

Mr. Valcourt: Do you have a list of the number of applications?

[Translation]

attendons depuis qu'il prenne son envol. Pour l'instant, j'ai l'impression que les choses marquent le pas. Pouvez-vous nous donner une mise à jour?

M. Valcourt: Vous vous souviendrez que c'est une mesure annoncée dans l'avant dernier budget. Le programme a démarré lentement, sans doute à cause du seuil établi au départ, c'est-à-dire, vous vous en souviendrez, 250,000 dollars. Dans ma circonscription, dans le nord du Nouveau-Brunswick, à Corner Brook (Terre-Neuve), ou à Stephenville Crossing, où que ce soit dans la région de l'Atlantique, un projet de 250,000 dollars est rare.

Le programme ne fonctionne que depuis 1986. À Moncton, nous avons consulté les représentants du Conseil économique de Terre-Neuve, M. Landreville et son personnel. Nous avons rencontré les représentants du Conseil économique des provinces de l'Atlantique. Les arguments ont été présentés et nous y avons répondu. Le premier ministre s'est rendu à Charlottetown pendant la semaine de la petite entreprise pour annoncer que le seuil serait abaissé. Le rabaissement du seuil n'a été qu'une mesure. Il fallu aussi s'attaquer à la complexité des démarches administratives nécessaires.

En effet, il fallait que la Banque fédérale de développement analyse chaque projet avant de faire une recommandation au MEIR et la demande allait ensuite au Conseil. Il fallait trop de temps. Nous avons trouvé des raccourcis. Nous avons fait de nombreuses modifications. Par exemple, jusqu'alors un projet de 200,000 dollars recevait autant d'attention qu'un projet de deux millions de dollars. Ce n'est plus ainsi. Depuis que les modifications sont en vigueur, et on les a annoncées à la fin du mois de février. . .

M. Tobin: Désormais le seuil est de 50,000 dollars, n'est-ce pas?

M. Valcourt: Dans le cas des rachats, c'est 25,000 dollars et 100,000 dollars pour les garanties de prêts car, vous le savez, la Loi sur les prêts aux petites entreprises couvre une somme de 100,000 dollars au maximum. Voilà pourquoi nous avons choisi ces chiffres. Depuis les modifications, nous avons remarqué une augmentation marquée des demandes.

J'ai des chiffres ici concernant les engagements pris dans chacune des provinces. Au Nouveau-Brunswick, pour les assurances de prêts, la somme est de 600,000 dollars, et pour la Nouvelle-Écosse, 2,6 millions de dollars, sept millions de dollars à Terre-Neuve, rien à l'Île-du-Prince-Édouard ni au Québec.

Ces chiffres ne peuvent pas être à jour, monsieur, car nous avons approuvé. . .

M. Gerry Hilton (secrétaire exécutif, Conseil Entreprise Atlantique, ministère de l'Expansion industrielle régionale): Monsieur le ministre, ces chiffres portent sur les liquidités. Il s'agit des sommes qui ont. . .

M. Valcourt: Avez-vous la liste du nombre des demandes?

[Texte]

Mr. Hilton: Yes, I do.

Mr. Valcourt: Would you give the number of applications as it was before we made the changes and the pick-up since?

• 1600

Mr. Tobin: I wonder, Mr. Chairman, if we could ask the Minister, whenever the updated figures are available, whether we could get a copy—

Mr. Valcourt: Absolutely.

Mr. Tobin: —of the numbers that are now available on that program.

I also wonder if you could tell us what the total budget for this fiscal year is for the program and where the centre of operation of the Atlantic Enterprise Program is. Is it diversified? Is it set up? Is it going to be established permanently in one particular area? How does it work?

Mr. Valcourt: Right now the program is based in Moncton, the AEP. The secretariat is established in Moncton, and there is no plan to change that. It will remain there.

Gerry, maybe you could give the figures for the number of applications and the budgets.

Mr. Hilton: As for the number of applications to date, we have received 356. Of those 356, 188 have come in since January of this year.

An hon. member: Where are they from?

Mr. Hilton: From all provinces. By province, we have had a net of all the applications that have come in... some applicants withdraw their applications, so the net figure is 291, broken down as follows: 50 in Newfoundland, 58 in Nova Scotia, 25 in Prince Edward Island, 100 in New Brunswick, 58 in Quebec. Those do not include applications received in Cape Breton.

Mr. Tobin: Does this program cover the whole of Quebec, or just—

Mr. Valcourt: No, just—

Mr. Hilton: The eastern.

Mr. Tobin: Just the eastern and the—

M. Valcourt: Le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie.

Mr. Forrestall: Why do you not ask about Cape Breton?

Mr. Tobin: How many in Cape Breton? If Nova Scotia has 50, I presume the 55 are from Cape Breton, are they?

Mr. Hilton: Actually, there are 25 AEP applications that have been received.

Mr. Tobin: That is separate from the 58?

Mr. Hilton: Yes.

[Traduction]

M. Hilton: Oui.

M. Valcourt: Pouvez-vous nous donner une comparaison entre le nombre de demandes reçues avant les modifications et ce qu'il en est actuellement?

M. Tobin: Monsieur le président, le ministre pourrait-il nous fournir les chiffres mis à jour. . .

M. Valcourt: Volontiers.

M. Tobin: . . . du nombre de demandes faites dans le cadre du programme actuellement.

Le ministre pourrait-il nous dire quel est le budget total pour l'exercice financier en cours et où se trouve le centre des activités du programme Entreprise Atlantique. Y a-t-il diversification? A-t-on choisi un endroit? L'administration sera-t-elle établie en permanence en un endroit en particulier? Comment les choses fonctionnent-elles?

M. Valcourt: Actuellement, le programme est administré à Moncton. C'est là que se trouve le Secrétariat et nous n'avons pas l'intention de changer quoi que ce soit.

Gerry, pouvez-vous nous donner le nombre des demandes et les sommes visées?

M. Hilton: Jusqu'à présent, nous avons reçu 356 demandes. De ce nombre, 188 ont été reçues depuis le mois de janvier de cette année.

Une voix: D'où viennent-elles?

M. Hilton: De toutes les provinces. Nous avons fait le calcul de toutes les demandes. . . Certaines ont été retirées et il n'en reste que 291, c'est-à-dire 50 pour Terre-Neuve, 58 pour la Nouvelle-Écosse, 25 pour l'Île-du-Prince-Édouard, 100 pour le Nouveau-Brunswick, 58 pour le Québec. Cela ne tient pas compte des demandes reçues du Cap-Breton.

M. Tobin: Est-ce que le programme vise toute la province de Québec ou tout simplement. . .

M. Valcourt: Non, seulement. . .

M. Hilton: L'Est.

M. Tobin: Seulement l'Est et. . .

Mr. Valcourt: The lower Ste. Lawrence and the Gaspé area.

M. Forrestall: Vous n'avez pas demandé de chiffres concernant le Cap-Breton. Pourquoi?

M. Tobin: Combien au Cap-Breton? Si c'est 50 pour la Nouvelle-Écosse, je suppose que c'est 55 pour le Cap-Breton, n'est-ce-pas?

M. Hilton: En fait, nous avons reçu 25 demandes du Cap-Breton.

M. Tobin: Et cela en-sus des 58, n'est-ce-pas?

M. Hilton: Oui.

[Text]

Mr. Tobin: Recently. . . I will not quote the figures, but there have been some figures concocted and used by people such as the Premier of Newfoundland, and in fact other Premiers, to suggest, just moving aside from the Atlantic Enterprise Program for a moment, that the level of DRIE expenditure in areas such as Newfoundland and some of the western provinces—some of the western Premiers have made the same point—is hardly proportionate to the population level of those provinces; in fact, the DRIE expenditures have been largely based in Quebec, primarily, and secondly in Ontario. Some numbers have been floating around in various statements by various Premiers.

When I look at your estimates, the estimates are a little closer to a proportional share, but the number that have been floated by various Premiers certainly do not square with your estimates. Have you done any kind of analysis to determine whether or not some of the complaints and allegations that have been made are true, that there has been a skewing of the program to favour those most populated regions, and may I say, in some cases those most wealthy regions?

Mr. Valcourt: That question raises the whole issue of regional development.

Mr. Tobin: That is right.

Mr. Valcourt: You will remember that in 1982, when they merged Trade and Commerce and the then Department of Regional and Economic Expansion—

Mr. Tobin: That was a big mistake.

Mr. Valcourt: That is what we claimed at the time, and when we came in we tried to redress that earlier system by spending \$1.3 billion across the country. I do not have the figure for Newfoundland in my head, but I know in New Brunswick, for example, it meant \$237 million that will be spent under the ERDA system.

What those Premiers I think do when they say that is they look at IRDP, which is one program, and they look at the DIP Program. These are two programs under DRIE, under grants and contributions, and of course, being market-driven, there is much more activity in Ontario and Quebec than in our areas of Atlantic Canada, or even western Canada. Because of the tier system in place, it has resulted in fact—and it is a fact—in more moneys being directed to Quebec and Ontario under that program. But when we look at the overall CCERD envelope, which is the moneys spent for economic development in this country—and now we talk about Transport, we talk about Fisheries and Oceans, DRIE, and all the departments, the economic portfolios. . . If one cared to make the exercise—I do not have the figures before me here, but I remember that we account for maybe 9% of the Canadian population over there, and over 16% of the CCERD envelope is spent in Atlantic Canada.

[Translation]

M. Tobin: Récemment. . . Je passe à autre chose. Je ne vais pas vous citer de chiffres, mais des gens comme le premier ministre de Terre-Neuve et d'autres premiers ministres ont dit que les dépenses du MEIR dans des régions comme Terre-Neuve et dans les provinces de l'ouest, car des premiers ministres des provinces de l'ouest ont dit la même chose, ne correspondaient pas à la proportion de la population de ces provinces par rapport à l'ensemble. En fait, les dépenses du MEIR ont surtout été engagées au Québec, et ensuite en Ontario. Certains premiers ministres ont cité des chiffres.

Quand j'analyse vos prévisions budgétaires, je constate qu'elles correspondent davantage à la proportion de la population de ces provinces mais elles ne correspondent pas du tout aux chiffres cités par les premiers ministres. Avez-vous analysé la situation afin de déterminer si ces plaintes et ces allégations étaient fondées et afin de voir s'il y avait déséquilibre en faveur des régions les plus peuplées, voire les plus nanties?

M. Valcourt: Cette question soulève tout le problème de l'expansion régionale.

M. Tobin: Je sais.

M. Valcourt: Vous vous souviendrez qu'en 1982 on a fusionné le ministère de l'Industrie et du Commerce et le ministère de l'Expansion économique et régionale de l'époque. . .

M. Tobin: C'était une grave erreur.

M. Valcourt: C'est ce que nous avons dit à l'époque et quand nous avons pris le pouvoir, nous avons essayé de redresser les choses en engageant 1,3 milliard de dollars dans tout le pays. Je n'ai pas les chiffres pour Terre-Neuve mais je sais qu'au Nouveau-Brunswick, par exemple, on a dépensé 237 millions de dollars au titre des EDER.

Les premiers ministres, quand ils font ces affirmations, tiennent compte du PDIR, qui est un programme, et ensuite du PDI qui en est un autre. Il s'agit de deux programmes du MEIR, sous la rubrique subventions et contributions, et comme ils sont axés sur le marché, l'activité est plus intense en Ontario et au Québec que dans la région de l'Atlantique ou même dans l'Ouest. Etant donné que nous avons un régime de paliers, le fait est qu'il y a eu plus d'argent engagé au Québec et en Ontario dans le cadre de ce programme mais il faut considérer l'ensemble de l'enveloppe du CCERD, c'est-à-dire toute la somme consacrée à l'expansion économique au Canada. Il faut tenir compte du secteur des transports, des pêches et océans, du MEIR, de tous les ministères, bref de tous les portefeuilles économiques. . . On pourrait très bien faire les calculs. . . Je n'ai pas de chiffres sous les yeux, mais je me souviens que la région représente peut-être 9 p. 100 de la population canadienne mais qu'elle reçoit plus de 16 p. 100 de l'enveloppe du comité du Cabinet sur le développement économique régional.

[Texte]

[Traduction]

• 1605

There is a perception out there that we are spending less, but I do not think the facts bear that out when you look at the total commitment of the federal government in Atlantic Canada.

Mr. Tobin: But even under IRDP, with the tier system in place, it takes a couple of years for it to work its way through the system and for the impact of it to be felt. Nevertheless, it is true to say that proportionately, under that program there has been an—

Mr. Valcourt: Absolutely.

Mr. Tobin: —absolute reduction. Are there any plans within the department to try to address that by having a look at the tier system, or—

Mr. Valcourt: I think the Minister, Mr. Côté, indicated the last time he was before you that he was in the process, and the department is in the process, of revising IRDP, the whole programming at the department, to make it much more—this is an old program; it does not answer the needs of all regions, and we are revising those. And hopefully within the not too distant future we should be able to come up with proposals that the government will have to consider and make a decision on.

Mr. Tobin: Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Mr. Brisco.

Mr. Brisco: Minister, I have a couple of matters that I would like to raise, one in the context of your speech today. You make reference to the last federal-provincial conference in which tourism Ministers met. I do not recall the approximate date of that, and I wonder if you could give me an approximation.

Mr. Valcourt: That was November 1986, in Winnipeg.

Mr. Brisco: November 1986, in Winnipeg. At that time the concerns of this committee with regard to tourism had really not had an opportunity to develop, but I notice you make reference to the need for a review. I just wondered if the review, which will be with your counterparts of the provinces, would likely trigger any amendments to the subagreement on tourism under the ERDA before the expiry of the current agreements.

Mr. Valcourt: If we have agreed to bilaterally review those subagreements to make them much more effective, we will consider the possibility of amending those subagreements, absolutely.

Mr. Brisco: Do you see it as a process that would be difficult to accomplish, or do you feel that—

Mr. Valcourt: Right now, I would say that the provinces and the federal government have a good relationship and excellent co-operation pertaining to tourism.

I want to have the report of this committee on it, because you have interviewed a lot of witnesses. Once we have that information, and once the ERDA review has gone through government, we will engage in those reviews

On a l'impression là-bas qu'on dépense moins mais cette impression n'est pas fondée quand on sait quelle est la somme totale dépensée par le gouvernement fédéral dans la région de l'Atlantique.

M. Tobin: Même dans le cadre du PDIR, avec le régime des paliers, il faut quelques années avant qu'on puisse récolter le fruit des efforts déployés. Toutefois, il est vrai que toute proportion gardée, dans le cadre du programme, il y a eu. . .

M. Valcourt: Tout à fait.

M. Tobin: . . . réduction. Le ministère a-t-il l'intention de prendre les mesures nécessaires pour que le régime de paliers. . .

M. Valcourt: Je pense que M. Côté a dit quand il a comparu devant vous qu'on était en train de revoir le régime, que le ministère était en train de revoir le PDIR, l'ensemble des programmes pour que. . . C'est un ancien programme qui ne répond pas aux besoins de toutes les régions et on procède actuellement à des révisions. Nous espérons que d'ici peu nous pourrions faire des propositions à l'intention du gouvernement et qu'elles aboutiront à une décision.

M. Tobin: Merci, monsieur le président.

Le président: Monsieur Brisco.

M. Brisco: Monsieur le ministre, je voudrais parler d'une ou deux questions, et l'une d'elles reprend un élément de votre exposé d'aujourd'hui. Vous avez parlé de la dernière conférence fédérale/provinciale des ministres du tourisme. Je ne me souviens pas exactement quand elle a eu lieu mais vous pouvez peut-être me rafraîchir la mémoire.

M. Valcourt: C'était en novembre 1986, à Winnipeg.

M. Brisco: C'est cela. A ce moment-là, le Comité n'avait pas encore formulé ses préoccupations à l'égard du tourisme mais je remarque que vous dites dans votre exposé qu'un examen s'impose. Cet examen, qui se fera avec vos homologues provinciaux, va sans doute amener des modifications à l'accord auxiliaire sur le tourisme pris en vertu des EDER qui parviendront à maturité sous peu.

M. Valcourt: Si nous acceptons un examen bilatéral de ces accords auxiliaires pour en améliorer l'efficacité, nous envisagerons certainement la possibilité de les modifier.

M. Brisco: Pensez-vous que cela sera difficile ou estimez-vous que. . .

M. Valcourt: Pour l'instant, les provinces et le gouvernement fédéral travaillent dans un excellent esprit de coopération dans le secteur du tourisme.

Je lirai avec intérêt le rapport du Comité sur le secteur car vous avez recueilli le témoignage de bien des gens concernés. Fort de ces renseignements et une fois que l'examen des EDER sera terminé, nous procéderons à un

[Text]

with each province. I would expect that it should not take much more than—by the end of the summer I hope to have done all provinces and have resolved the issues they will raise. I hope we will resolve them to everyone's satisfaction. But we will not change the basic policy of Tourism Canada, which is to develop a first-class product that will ensure that we will attract more tourists to this country. For instance, Parry Sound—Muskoka has a first-class resort. This is the type of product that brings tourists into this country. And we will not go away from that.

Mr. Brisco: In the context of your speech as well, on page 14 you made reference to the need to encourage the development of strong tourism industry associations, and I could not agree more. In areas of significant tourist potential, identifiable areas but areas which have not been identified as destination points, there is a lot to do before they approach that level. The tourism industry associations in those areas are probably lacking in the expertise that the more affluent areas have. What would be the nature of your encouragement? Could I ask whether would be any dollar encouragement?

• 1610

Mr. Valcourt: Right now we use the subagreements to fund the activities of the provincial tourism industry associations. At the last meeting we sent a clear message to them, especially to the national associations. When you look at the tourism industry in this country and you look at what they have done in the past, I am not sure that they have done enough yet. They can do a lot more. They cannot rely on government to do everything for them. This is the message we sent to the tourism associations. They have to pull together. You know, often enough you talk to tourism operators and you look at the number of employees. This is an industry with 600,000 people in it in this country. It has more than agriculture. And yet often enough they complain that they are not given enough recognition. Well, what are you doing about it? That is what we tell the industry, and I think they are answering.

To a large degree they are improving in terms of... especially in the provinces. In my opinion, the provincial associations do a tremendous job. I attend every annual meeting of those associations I possibly can. We look at the work they do in terms of hospitality, in terms of product development, in terms of realizing the full potential that each region of this country has. We encourage the provincial organizations to continue and we do it through the agreement, by funding some of their activities and their organization.

Mr. Brisco: Thank you. I wonder, Mr. Chairman, if I could change gears and switch to another matter. I should add that I feel the Minister has a very thorough grasp on the tourism industry and is certainly doing everything he can to advance those concerns. I appreciate that.

I would like to switch gears, however, to bring to your attention another issue that perhaps your department

[Translation]

examen avec les provinces. Je pense que cela se fera d'ici à... la fin de l'été, je l'espère, car d'ici-là, nous aurons étudié le cas de chaque province et résolu les questions qui se posent. J'espère que ce sera à la satisfaction de tous. Toutefois, la politique fondamentale de Tourisme Canada n'en sera pas modifiée et nous continuerons de vouloir offrir un produit de premier ordre nous permettant d'attirer de plus en plus de touristes ici. Par exemple, à Parry Sound—Muskoka, on trouve un endroit de villégiature de premier ordre. C'est ce genre d'endroit qui attire des touristes au Canada. Nous n'allons pas nous contenter de moins.

M. Brisco: A la page 14 de votre exposé vous dites qu'il faut encourager la formation d'associations touristiques solides, et je suis entièrement d'accord avec vous. Certaines régions ont en effet beaucoup de potentiel touristique mais on semble incapable de le réaliser pleinement. Les associations touristiques là-bas n'ont sans doute pas l'expérience que les régions les plus développées possèdent. Quel encouragement pouvez-vous leur donner? Est-ce qu'il y aurait des budgets sur lesquels elles pourraient compter?

M. Valcourt: Actuellement, nous avons recours aux accords auxiliaires pour financer les activités des associations provinciales de tourisme. A la dernière réunion, nous avons lancé très clairement le message, surtout aux associations nationales. Quand on considère ce que l'industrie touristique a fait au Canada par le passé, on peut se dire que ce n'était pas assez. On pourrait faire beaucoup plus. On ne peut toutefois pas compter sur le gouvernement pour tout faire. Voilà l'essentiel de notre message aux associations touristiques. Il faut qu'elles se concertent. Les entrepreneurs touristiques ont un effectif de 600,000 personnes. C'est plus que le secteur agricole. Ils se plaignent souvent qu'on ne leur donne pas assez d'attention. Que font-ils pourtant? Voilà la question que nous leur posons et il y a je pense une réaction.

Les associations essaient de s'améliorer surtout dans les provinces. A mon avis, les associations provinciales font un travail hors pair. Dans la mesure du possible, j'assiste aux réunions annuelles de ces associations. On regarde ce qui se fait du côté du logement, de la présentation du produit, de la réalisation du plein potentiel de chaque région. Nous encourageons les associations provinciales à persévérer et grâce à l'entente, nous finançons leurs activités et leurs associations.

M. Brisco: Merci. Je voudrais passer à autre chose. Je voudrais ajouter que le ministre à mon avis a bien cerné les problèmes de l'industrie touristique et qu'il fait certainement tout en son pouvoir pour répondre à ses préoccupations. Je lui en suis reconnaissant.

Je voudrais passer à une question que votre ministère pourrait peut-être analyser. Le problème touche toutes les

[Texte]

could examine. It affects small business in the total context, not just tourism, but it affects tourism operators as well.

I recently had a complaint from a constituent that I then made other inquiries about. This was with regard to bank service charges. The information that I received is that there has been a wide-ranging effort to gather data by an independent group and they list a number of concerns that I think need to be addressed by yourself, by your department and by the Commons Finance Committee. I wonder if I may raise some of these points with you now to indicate the kind of erosion that is taking place.

They say that our concerns reflect those raised in my letter:

We are concerned about some of the following issues. Fees are being charged for services where fees were not previously attached. The range of service for which fees are to be paid is extensive. The frequency with which fees are being applied is increasing. The percentage increases in the fees charged year over year and over a period of years are unjustifiably high. The hikes in fees are often applied where no apparent increase in services has been rendered. The service fees or hikes are very often applied arbitrarily and/or without notice or consultation.

As with payroll taxes, these fees are hidden or buried and thus can be increased in a variety of ways, with insidious effects. There is little if any room for appeal. Success in appealing appears to be primarily a function of bargaining power. Few small firms have such bargaining power. It is virtually impossible to get a true picture on this issue from the banks themselves.

Often service fees are applied differentially across the country for similar services. The small firms' ability to fight the issue successfully is more difficult in the outlying regions of Canada than in the urban areas because of the predominance of one-bank communities.

• 1615

These are just a few areas of our concern. The list is illustrative, but not exhaustive. Service fees have become a significant money machine for the banks. For example, if one estimates conservatively that the 850 small and medium-sized enterprises in Canada paid \$50 to \$100 incrementally more for service fees in 1986 than in 1985, that would represent approximately \$40 million to as much as \$85 million in added revenues to the banks. The beauty of the technique is that unlike interest rates, which are generally out in the open, fees are not. Further fee hikes here year to year are unlikely of themselves to cause a firm to switch banks, and the banks know this.

I will just conclude, Mr. Chairman, by giving you an example of one small businessman who noticed an

[Traduction]

petites entreprises, non seulement celles qui se consacrent au tourisme.

Récemment, j'ai reçu une plainte d'un électeur qui m'a amené à faire une petite enquête. Il s'agissait des frais que les banques exigent pour certains services. Selon mes sources, un groupe indépendant a fait l'effort de rassembler des données et a dressé la liste de ses préoccupations auxquelles à mon avis, vous pouvez répondre de même que le comité des Finances de la Chambre des communes. Je vais vous exposer les faits et vous pourrez vous rendre compte de l'érosion qui se produit.

Voici les préoccupations que je retrouve dans la lettre:

Nous nous inquiétons des questions suivantes. On perçoit désormais des honoraires pour des services qui autrefois étaient gratuits. La gamme des services pour lesquels on perçoit des honoraires est vaste. On perçoit ces honoraires de plus en plus fréquemment. Le pourcentage d'augmentation d'une année à l'autre est, sur une certaine période, démesurément élevé. Les honoraires sont souvent augmentés alors qu'il n'y a pas d'amélioration perceptible des services. Ces honoraires sont perçus très souvent de façon arbitraire et sans consultation ou préavis.

Tout comme les perceptions à la source sur les salaires, ces honoraires sont souvent cachés et peuvent être augmentés de diverses façons, avec des résultats catastrophiques. Il est presque impossible d'interjeter appel. Le cas échéant, si on obtient satisfaction, c'est souvent à cause d'un pouvoir de négociation plus fort. Très peu de petites entreprises ont ce pouvoir. Il est presque impossible d'obtenir que les banques elles-mêmes donnent un tableau précis de la situation.

Souvent les frais perçus pour des services analogues ne sont pas les mêmes d'un endroit à l'autre. Les petites entreprises des régions périphériques ont plus de mal à se défendre que celles qui sont situées dans les régions urbaines étant donné que bien souvent il n'y a qu'une seule banque par localité.

Voilà donc quelques éléments de préoccupation. La liste, qui fournit quelques exemples, est encore longue. Les honoraires représentent une bonne source de revenu pour les banques. Par exemple, on peut évaluer à 850 le nombre des PME au Canada. Si elles ont versé entre 50 et 100\$ de plus en honoraires en 1986 par rapport à 1985, cela représente entre 40 millions de dollars et 85 millions de dollars de recettes supplémentaires pour les banques. Contrairement aux taux d'intérêt, qui d'habitude sont publiés, les honoraires ne le sont pas. L'augmentation annuelle des honoraires ne poussent pas automatiquement les clients à changer de banque et les banques en sont conscientes.

Monsieur le président, je vais vous donner l'exemple d'une petite entreprise qui a remarqué que les honoraires

[Text]

increase in fees from \$30 to \$50 for getting a summary of his business for tax purposes at year-end. He protested to the bank and he went back to his records and noticed that the fee the previous year had been \$30, but was now \$50. The small one-bank community could not respond. He phoned the head office and found out that the practice of the head office in Toronto of this bank was to charge \$15 and \$30. Those were the incremental increases—\$15 last year, \$30 this year—whereas in the small community in western Canada, it was \$30 last year and \$50 this year. I think this is a matter the government should investigate and on which it should offer some wise counsel to the banking community of Canada.

Mr. Valcourt: The point you raise has been raised with the small business office and with me by several groups of small businesspersons across the country. We meet with the chartered banks once in a while to discuss these issues. What they tell us on this issue is that in order for them to offer lower rates of interest and keep them low, these service charges must reflect in reality their cost of providing services other than that of the lending of money—that is, a loan for which you pay interest. That is how they explain the difference. They say if we do not have these service charges, then we will have to make up for it by increasing our interest rates. This is the argument of the bank, I understand.

Now, as you know, with the private chartered bank system we have, we do not have much leverage except to continue pressing them, and hoping and trusting that... For example, the proposed changes that our colleague, Tom Hockin, has brought forth in terms of financial institutions will create more competition among bankers. In certain provinces, credit unions are getting more involved in the business of lending, and they will be competitors; hopefully that should take care of the problem.

However, our latitude for action is minimal, as you may understand. I guess we can go into the public place and say tell those small businesspersons to shop around. Certain banks and financial institutions do better than that; they get those better rates. After all, we have over 750,000 small businesses in this country, which is also an aspect we have to consider in our evaluation of the role and mandate of the Federal Business Development Bank.

• 1620

I think the chartered banks serve the country well, but we have to look at the facts. In the regions of this country, the point you make is even more acute; it is even a bigger problem. I do not want to say that we will use the FBDB to police the system, but as we look at the role and mandate of the bank, it is an aspect that we should keep in mind.

M. Langdon: Je souhaite la bienvenue au ministre.

Je peux commencer par dire que je suis d'accord avec vous quand vous dites qu'il très important d'appuyer les petites et moyennes entreprises au Canada. J'ai une

[Translation]

perçus pour la préparation du bilan de fin d'année financière étaient passés de 30\$ à 50\$. Après protestation auprès de la banque, l'entreprise a constaté que l'année précédente, le service pour lequel on exigeait désormais 50\$, n'avait entraîné que des frais de 30\$. La succursale de la localité n'a pas pu donner d'explication précise. Après avoir téléphoné au siège social, l'homme d'affaires a découvert qu'à Toronto le même service était passé de 15\$ à 30\$. Autrement dit, l'augmentation n'avait été que de 15\$ tandis que dans cette petite localité de l'Ouest, le service qui coûtait 30\$ l'an dernier coûte cette année 50\$. Le gouvernement devrait faire enquête et offrir des consignes judiciaires aux banquiers canadiens.

M. Valcourt: Cette question a été soulevée auprès du bureau des petites entreprises et on m'en a parlé à moi également. Nous rencontrons les représentants des banques à charte de loin en loin pour parler de ces questions. À cet égard, les banques à charte disent que pour offrir des taux d'intérêt inférieurs, et pour les maintenir bas, il faut que les frais perçus pour les services correspondent aux prix de revient mis à part ce qu'il en coûte pour prêter de l'argent, sur lequel on perçoit des intérêts. Voilà comment les banques expliquent la différence. Les banques disent que si elles ne percevaient pas ces frais, il leur faudrait compenser en augmentant les taux d'intérêt. C'est l'argument qu'elles présentent.

Comme vous le savez, étant donné le régime privé de banque à charte qui est le nôtre, nous ne pouvons faire grand chose à part continuer d'exercer des pressions en espérant... Par exemple, les modifications proposées par notre collègue, Tom Hockin, et qui intéressent les institutions financières vont permettre de créer plus de concurrence entre les banquiers. Dans certaines provinces, les coopératives de crédit prêtent davantage aux entreprises et elles seront des concurrentes. Nous espérons que cela va résoudre le problème.

Toutefois, nous avons très peu de marge de manoeuvre, vous le comprendrez. Nous pouvons peut-être inciter les petites entreprises à comparer les frais perçus par différentes banques. Certaines banques et certaines institutions financières offrent de meilleures conditions, de meilleurs taux. Après tout, il y a 750,000 petites entreprises au Canada et nous allons devoir tenir compte de ce nombre dans notre évaluation du rôle et du mandat de la Banque fédérale de développement.

Je pense que les banques à charte répondent aux besoins des Canadiens, mais il nous faut également tenir compte des faits. Dans les régions, le problème que vous relevez est encore plus aigu. Je ne veux pas dire que la Banque fédérale de développement va assumer un rôle de policier, mais nous étudions le rôle et le mandat de la banque et nous tiendrons compte de cet aspect.

Mr. Langdon: Welcome to the Minister.

I would like to say at the start that I agree with you when you say that it is extremely important to support small businesses in Canada. I have a question concerning

[Texte]

question concernant le rôle de la Banque fédérale de développement dans ce domaine.

Si je compare les allocations de cette année et celles de l'année dernière, il y a en réalité une diminution de plus de 2 millions de dollars du capital de risque de la BFD. Quelle est la raison de cette réduction? Est-ce une erreur ou s'il y a vraiment une telle diminution? S'il s'agit bien d'une diminution, pourquoi fait-on cela alors qu'on veut appuyer les petites et moyennes entreprises, comme vous dites?

Mr. Valcourt: Ce n'est pas une diminution réelle. Il y a une explication technique, et John Langlais de la Banque fédérale de développement va vous la donner.

Mr. John Langlais (Corporate Controller, Federal Business Development Bank): I have been assisting the president on committees for about 10 years, and I think it is the first time he has not been able to attend. I apologize on his behalf. He has a long-standing commitment with Third World development banks.

Concerning our venture capital division, we have the ability in these relatively good economic times to divest part of our portfolio. As a result, we have been able to generate sufficient cashflow within our internal operations over the last couple of years in that division, which has been profitable for the last two or three years, to get ourselves out of internally generated cashflow enough to finance our current disbursement. In fact, that technical reduction is technical only, if I may say. Amounts that are not disbursed currently in the FBDB's budget have simply been added on to the 1989-1990 year in the main estimates.

Mr. Langdon: The main estimates nevertheless indicate that once one takes out the investment in Cominco that this government has made, there seems to be a reduction in overall allocations to the FBDB. There is this emphasis, which I think everybody on this committee and certainly a great many people throughout the country would agree with, on small and medium-sized business.

• 1625

I can understand the technical reasons why the venture capital fund has been reduced, and I thank you for the answer to that, but I cannot understand why in fact there is not a significant increase which is being indicated for FBDB in order to put into effect the kind of support across the country for small business which the FBDB was originally designed to establish.

Mr. Langlais: Mr. Chairman, there is one proviso to that. There was a one-year program included in last year's numbers covering the federal government's contribution to the Quebec Federation of Labour. It was a training program for their members for which the federal government had contributed a sum of \$1 million to help them develop training programs for their members. That

[Traduction]

the role of the Federal Business Development Bank in that respect.

If I compare the estimate this year and last year, I note a decrease of more than \$2 million in FBDB venture capital. What is the reason for that decrease? Is it a mistake or is it real? If so, what is the explanation since, as you say, you want to support small businesses?

Mr. Valcourt: It is not a real decrease. There is a technical explanation, and I will ask John Langlais from FBDB to elaborate.

M. John Langlais (contrôleur, Banque fédérale de développement): Depuis 10 ans, je suis un des aides du président de la banque à divers comités et c'est la première fois qu'il ne peut pas venir. Je vous présente ses excuses. Il avait déjà un engagement pris depuis longtemps pour rencontrer les représentants des banques de développement du Tiers monde.

Pour ce qui est du capital de risque, nous pouvons, étant donné que la conjoncture est assez bonne, nous départir d'une partie de notre portefeuille. Ainsi, nous avons pu recueillir assez de liquidités grâce à nos opérations internes depuis quelques années, opérations qui ont été rentables au cours des deux ou trois dernières années, pour financer nos débours courants. En fait, cette réduction technique est précisément technique. Les sommes qui ne sont pas déboursées actuellement à même le budget de la BFD ont tout simplement été ajoutées aux prévisions budgétaires principales pour l'année 1989-1990.

M. Langdon: Pourtant, dans les prévisions budgétaires principales, quand on retire l'investissement dans la Cominco fait par le gouvernement, on constate apparemment une réduction de la somme totale des crédits de la BFD. Nous mettons l'accent, et je crois que tous les membres du Comité ainsi certainement qu'un grand nombre de citoyens nous approuveront, sur la petite et moyenne entreprise.

Je comprends pourquoi sur le plan administratif, vous avez dû réduire la caisse du capital de risque, et je vous remercie de me l'avoir expliqué; mais je n'arrive pas à comprendre pourquoi l'augmentation marquée du financement de la Banque fédérale de développement ne se traduit pas de façon concrète de façon à permettre à la BFD d'appuyer partout au pays la petite entreprise, conformément à sa vocation première.

M. Langlais: Monsieur le président, il y a une exception. Dans les prévisions de l'an dernier, on avait inclut la contribution du gouvernement fédéral à la Fédération des travailleurs du Québec pour un programme d'un an. Il s'agissait d'un programme de formation à l'intention des membres de la fédération auquel le gouvernement fédéral avait contribué 1 million de dollars à titre d'aide à la

[Text]

amount appeared in the prior year, but it has been eliminated out of the current year.

In addition, there is another smaller program of \$850,000 which was originally designed to put in a specialized program in Atlantic Canada in the fisheries and tourism sector that never got up off the ground. It concerns a federal program that expired in 1983 and it has been taken out of the main estimates. The FBDB per se has not been affected.

Mr. Langdon: Okay. If I may leave FBDB for a moment, although I think one of the important questions I would put to the Minister is that our experience with FBDB in the Windsor area is that there are tremendous differences which can be made by the nature of the branch management of FBDB, and you can have situations where FBDB is in fact aggressively and effectively trying to assist small business and there are other situations where this is not the case.

I think part of the Minister's task, if there is this serious commitment to small and medium-sized enterprises, is going to have to be to try to push FBDB in the direction of that kind of openness and aggressive activity towards small business.

I wanted to ask, if I could, hopefully two but at least one other question with respect small business.

Il est très facile de parler d'un appui accru à la PME, mais il est plus difficile de trouver les choses qui feront une différence.

I guess one of the questions again that comes from our experience in the Essex County and Windsor area is that the effect of cutting back the tier designation for the area from a tier two to a tier one has had the effect of making it significantly more difficult for small businesses to get assistance under the \$100,000 and below start-up and expansion clause.

I would like to ask the Minister if consideration was given, could be given in the future, to exempting that \$100,000-and-under limitation from the tier designation so that small business right across the country would have a potential benefit from the IRDP programs rather than just in designated tiers areas.

Mr. Valcourt: Certainly this is possible; as we review the programming at DRIE for assistance to small businesses and other businesses in the first shot of its mission, this can be looked at.

When you get into this department, you are entrusted with the responsibility for small business. The first thing you are tempted to do is devise a great national program and fly with this. When I got there the first thing I asked was what we are doing and where. I soon realized that we were not alone. What are the provinces doing? Because that responsibility is shared. Of course, I think that as the

[Translation]

conception de programmes de formation. Cette somme figure dans les prévisions de l'an dernier, mais non dans celles de l'année en cours.

En outre, un autre programme plus modeste de 850,000\$, conçu à l'origine pour apporter une aide toute particulière au secteur des pêches et du tourisme dans la région de l'Atlantique, n'a jamais vu le jour. Ce programme fédéral a pris fin en 1983 et donc a été retiré du Budget principal des dépenses. En fait cela n'a rien changé pour la BFD comme telle.

M. Langdon: Très bien. Je vais laisser tomber la question de la BFD pour l'instant, même s'il y aurait peut-être lieu d'aborder avec le ministre notre expérience dans la région de Windsor où la direction des succursales de la BFD diffère énormément d'une succursale à l'autre, ce qui fait que dans certains cas la BFD essaie d'aider de façon dynamique et efficace la petite entreprise à certains endroits alors que ce n'est pas le cas ailleurs.

Je crois que le ministre devra donc, si son engagement envers la petite et moyenne entreprise est sincère, essayer de pousser la BFD à faire preuve d'une plus grande ouverture d'esprit et d'un dynamisme accru dans sa promotion de la petite entreprise.

Quoi qu'il en soit, si vous le permettez, j'aimerais poser deux questions, ou au moins une autre question, sur la petite entreprise.

It is easy to talk about increasing support to small and medium business, but it is quite difficult to find ways of helping that will make a difference.

Un aspect qui me vient à l'esprit suite à notre expérience dans la circonscription d'Essex et dans la région de Windsor découle de la promotion de la région du niveau deux au niveau un dans le système des paliers, de sorte qu'il est beaucoup plus difficile pour les petites entreprises d'une valeur de moins de 100,000\$ d'obtenir de l'aide, soit pour démarrer, soit pour élargir leurs activités.

J'aimerais demander au ministre si l'on a songé, si l'on songera à l'avenir, à exempter les petites entreprises de moins de 100,000\$ du système de paliers, de façon à ce que toutes les petites entreprises du pays aient la possibilité de se prévaloir du PDIR sans qu'il soit nécessaire qu'elles soient situées dans une région désignée.

M. Valcourt: C'est une possibilité; au fur et à mesure qu'au MEIR, nous réévaluerons les programmes d'aide à la petite entreprise et aux entreprises en général, c'est un aspect que nous pourrions examiner.

Lorsqu'on arrive au MEIR, on devient responsable de la petite entreprise. On est donc tout d'abord tenté de concevoir un programme national d'envergure et de se lancer. Lorsque je suis arrivé au ministère, j'ai tout d'abord demandé ce que nous faisons et où nous le faisons. J'ai vite compris que nous n'étions pas seuls. Que font les provinces? Car c'est un secteur de compétences

[Texte]

federal government our prime duty to small business across the country is giving the kind of economic climate they have right now: low interest rates, business opportunities, access to markets. This is what they want to hear.

We looked at the entire situation at the federal level and wanted to know what was going on in the provinces, so we agreed at our last federal-provincial-territorial conference of small business Ministers to make an inventory of the programming for small business in Canada. Imagine, it did not even exist. We are just compiling the results, and at the next federal-provincial conference, which will be held at the end of the month in Whitehorse, we shall have those results.

What we find is that there are hundreds and hundreds, tens of hundreds of programs for small business all across the country, answering, I am sure, real needs. But we have to be able to decide where we are going to go. We have to be able to say, between the provinces and the federal government, who does what and why, and again be relevant to the regions.

The problems of the small business sector in Essex—Windsor are not the problems of the small business sector in Nova Scotia or in Gloucester or in your area of Newfoundland. We have to be sensitive to that. So in reviewing the programming we will hopefully have programs that are relevant to the needs of the region and try to get an understanding with the province.

Those cycles in the life of small business—why is it that 80% of small businesses in Canada do not go over three years? They die. Why is that? That is a problem.

If you look at the spectrum of programming, you have different levels in the cycle of a small business. You have the awareness, you have the pre-start-up, you have the start-up, then the business growth, then the decline, and then the step from a small business to a medium-sized business. When you compare what we do here in Canada with the United States, we do not have many that make that step.

When you look at the programming, you will find that we have concentrated in start-up and pre-start-up and we have no programs at these other ends—awareness. . . If the kids of this country are going to look to business as an option, to create wealth and create growth in this country, we will get nowhere. But that is a domain of jurisdictions that belong to the province, and we have somehow to get some kind of agreement among all partners into this venture of developing small business in the country to address these issues.

[Traduction]

partagées. Évidemment, j'estime que le gouvernement fédéral a comme devoir premier envers les petites entreprises, partout au pays, de créer le genre de climat économique dont elles jouissent à l'heure actuelle: les taux d'intérêt sont bas, les possibilités commerciales sont bonnes, on a accès aux marchés. C'est ce qu'elles veulent entendre.

Nous avons examiné toute la situation au palier fédéral, mais nous voulions savoir ce qui se passait dans les provinces et, donc, nous avons convenu, lors de la dernière conférence fédérale-provinciale-territoriale des ministres de la Petite entreprise, de faire l'inventaire des programmes à l'intention de la petite entreprise au Canada. On recueille actuellement les résultats, et lors de la prochaine conférence fédérale-provinciale, qui se tiendra à la fin du mois à Whitehorse, nous aurons les résultats en main.

On constate qu'il y a des centaines et des centaines, des milliers de programmes à l'intention de la petite entreprise, partout au pays, qui répondent, j'en suis persuadé, à des besoins réels. Toutefois, il nous faut décider de l'orientation à prendre. Il nous faut pouvoir répartir entre les provinces et le gouvernement fédéral les responsabilités de chacun après les avoir justifiées, tout en tenant compte des particularités des régions.

Les difficultés du secteur de la petite entreprise dans la région d'Essex—Windsor ne ressemblent en rien à celles de la petite entreprise en Nouvelle-Écosse ou à Gloucester, ou dans votre région de Terre-Neuve. Nous devons en tenir compte. Donc, grâce à la réévaluation des programmes, nous espérons trouver des programmes qui répondent aux besoins d'une région, et ensuite, nous tenterons de nous entendre avec la province.

Les cycles de vie de la petite entreprise—pourquoi 80 p. 100 des petites entreprises au Canada ne résistent-elles pas plus de trois ans? Elles meurent. Pourquoi? Voilà un problème.

Dans l'examen de toute la gamme des programmes, il faut tenir compte des différentes étapes du cycle d'une petite entreprise. Il y a d'abord une prise de conscience, il y a la période de pré démarrage, celle du démarrage, la croissance de l'entreprise, son déclin, et ensuite, le saut d'une petite à une moyenne entreprise. Or, si l'on fait une comparaison entre le Canada et les États-Unis, on constate qu'ici, peu nombreuses sont les entreprises à faire ce saut.

Dans l'examen des programmes, vous constaterez que nous avons fait porter nos efforts sur la période de démarrage et de pré démarrage, mais que nous n'avons rien pour les autres étapes, la prise de conscience. . . Si nous voulons que les jeunes de notre pays considèrent le commerce comme une option, comme un moyen de créer la richesse et la croissance au Canada, il nous faut faire quelque chose. Mais ce domaine relève des provinces; il nous faut donc trouver le moyen de parvenir à une entente entre tous les partenaires de cet effort de promotion de la petite entreprise afin de trouver des solutions à ces questions.

[Text]

The specific issue you raised is certainly one we are ready to look at in reviewing the program. It does not mean, because it is an area of growth maybe, that small businesses should not be helped because big business is doing well in an area. Those small business persons there should expect to have the chance to grow and become medium-sized businesses. How will we do it? Through procurements? Through subcontracting?

Our large businesses have a role to play, and more and more I think they are playing it. They see they can subcontract a lot of what they do at a really good cost; this makes us competitive. When we are talking about access to market, this is what we are talking about.

• 1635

I think we have a good understanding at both the provincial and federal levels of what the problems are. The thing now is to not grandstand, but get down to the business of saying that they will do this, we will do that, and let us do it well. But let us do it in a way that will be sensitive to the regions of all of Canada.

Mr. Langdon: I can just make some brief comments on that, if I may. I think that is part of the problem Brian referred to earlier of having melded together these two departments, DREE and the Department of Industrial and Regional Expansion. It has left us with a situation where the regions, let us say, Atlantic Canada faces competing with the very important desires of business people in parts of Ontario, parts of Quebec, like Montreal, that are in tier one in IRDP, who should surely have support because they are small, because we have a job creation problem for the future, and because many of the existing institutions we had—you have talked about the banks—I think many of them find it much less easy to deal with small business than they do with for instance our Chryslers or our General Motors or our Fords.

Mr. Valcourt: They cannot go bankrupt.

Mr. Langdon: I think that somehow has to be addressed without regional considerations being a dominant factor in it.

Mr. Valcourt: The only comment I would like to add is that in those tier one regions we still have the Small Businesses Loans Act, SBLA, which applies. Those small business persons can benefit under the Small Businesses Loans Act and obtain a loan guarantee of up to \$100,000 at at least 1% above the prime rate, which is—

Mr. Langdon: But via the banking system.

Mr. Valcourt: Yes, via the banking system.

The Chairman: Thank you. Mr. Côté.

[Translation]

Nous sommes certainement disposés à examiner l'aspect précis que vous avez soulevé dans la réévaluation des programmes. Il ne faut pas penser que parce qu'une région est peut-être en expansion et que la grande entreprise s'y porte bien, il ne faut pas pour autant aider la petite entreprise. Les propriétaires de petites entreprises dans une telle région devraient pouvoir s'attendre à avoir la chance de grossir et de devenir des entreprises de taille moyenne. Comment pouvons-nous les y aider? Par notre politique d'achat? Par la sous-traitance?

Nos grandes entreprises ont aussi un rôle à jouer, rôle, à mon avis, qu'elles jouent de plus en plus. Elles constatent qu'elles peuvent donner en sous-traitance une grande part de leur travail à des prix très avantageux; c'est ce qui nous rend compétitifs. Lorsque nous parlons d'avoir accès au marché, c'est ce que nous voulons dire.

Je crois qu'aux paliers provincial et fédéral, nous comprenons très bien les problèmes. Maintenant le temps des beaux discours est fini, mettons-nous à la tâche et décidons de faire ceci, cela, et de bien le faire. Faisons-le cependant de manière à tenir compte des aspirations des différentes régions de tout le Canada.

M. Langdon: Permettez-moi de faire brièvement quelques commentaires sur ce que vous venez de dire. Je crois que cela explique en partie le problème dont parlait Brian plus tôt provoqué par la fusion de ces deux ministères, le MEER et le ministère de l'Expansion industrielle régionale. Nous nous retrouvons dans une situation où les régions, par exemple la région de l'Atlantique doit faire concurrence au désir très fort des gens d'affaires dans certaines régions de l'Ontario, certaines régions du Québec comme Montréal qui est au premier palier du PDIR qui doivent jouir de l'appui du gouvernement parce que leurs entreprises sont petites, parce que nous aurons un problème de création d'emploi à l'avenir et parce que nombre de nos institutions actuelles—je songe aux banques—sont nombreuses à trouver qu'il est moins facile de faire affaire avec une petite entreprise qu'avec par exemple nos Chrysler ou nos General Motor ou nos Ford.

M. Valcourt: Ces dernières ne peuvent pas faire faillite.

M. Langdon: Je crois qu'il nous faut trouver quelque chose qui ne tienne pas surtout compte des aspects régionaux.

M. Valcourt: La seule chose que je peux ajouter c'est que dans les régions du palier un, la Loi sur les prêts aux petites entreprises s'applique toujours. Les petits commerçants peuvent se prévaloir aux termes de la Loi sur les prêts aux petites entreprises de garantie de prêts jusqu'à 100,000\$ à un taux d'intérêt d'au moins 1 p. 100 supérieur au taux préférentiel ce qui. . .

M. Langdon: En s'adressant aux banques.

M. Valcourt: Oui, en s'adressant aux banques.

Le président: Merci. Monsieur Côté.

[Texte]

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Monsieur le ministre, comme les autres, je suis très heureux de vous accueillir à l'occasion de votre première visite, d'autant plus que vous avez dit dans votre exposé que le tourisme avait augmenté de 18 p. 100 en 1986.

Comme vous le savez, en 1985, j'ai eu la chance d'accompagner votre prédécesseur en Asie pendant deux semaines lors d'une mission de commercialisation. En passant, permettez-moi de vous dire que je serai toujours disposé. . .

M. Valcourt: Je suppose que vous voudrez m'accompagner.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Je veux vous assurer, monsieur le ministre, que je suis toujours prêt à servir et que je ferai le nécessaire pour être disponible.

Des voix: Ah, ah!

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Cela dit, monsieur le ministre, dans le rapport que vous nous avez présenté, vous démontrez que le gouvernement canadien a réussi sa mission de commercialisation en 1986. A la page 15, vous parlez de vos deux priorités, dont la deuxième est la mise au point des produits.

Vous savez que plusieurs groupes sont venus témoigner devant notre Comité et que leurs commentaires ont été presque identiques. Ils disaient par exemple que dans le cadre des ententes actuelles avec les provinces, les provinces n'injectaient pas d'argent nouveau. Le gouvernement canadien alloue des montants d'argent au tourisme, mais les provinces prennent de l'argent de programmes existants. On se plaignait de cette chose-là.

• 1640

Deuxièmement, on se plaignait de la complexité du processus de présentation. On a affaire à deux paliers de gouvernement. Quand on a affaire à un seul palier de gouvernement, c'est déjà complexe; quand il y en a deux, cela ajoute à la complexité.

En troisième lieu, on parlait de la lenteur et de la lourdeur du processus d'évaluation et d'étude. Les réponses, les acceptations tardent à venir.

Quatrièmement, on disait qu'on devait présenter une quantité énorme de projets avant qu'un ou deux d'entre eux soient acceptés. Ils avaient peur, non pas de manquer de fonds, mais de manquer de projets. Ils craignaient qu'il reste des fonds à la fin de la période faute de projets.

Croyez-vous que ces énoncés sont justes et, si oui, peut-on s'attendre à ce qu'il y ait certains changements?

M. Valcourt: Le problème que pose l'exécution des ententes auxiliaires est celui-ci. Nécessairement, des objectifs sont fixés dans le cadre de l'entente, lesquels objectifs, souvent, ne sont pas compris par l'industrie.

Au Québec, en vertu de l'entente auxiliaire de 100 millions de dollars, les projets, si je ne m'abuse, doivent être supérieurs à 500,000\$. Or, par exemple, un

[Traduction]

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Mr. Minister, like my colleague, I am very happy to welcome you on your first visit here, especially since you said in your statement that tourism had increased by 18% in 1986.

As you know, in 1985, I was lucky enough to accompany your predecessor to Asia, for two weeks, on a commercial mission. In passing, may I say that I am always willing—

Mr. Valcourt: I guess you will want to come with me.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I wanted to know, Minister, that I am always ready to serve and that I will take the necessary steps to be available.

Some members: Ha, ha!

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): That being said, Minister, in your statement, you indicate that the Canadian government has succeeded in its marketing efforts in 1986. On page 14, you speak of two priorities, the second being product development.

You must know that numerous groups appeared before this committee and said almost the same thing. They said, for instance, that under current agreements with the provinces, the latter were not actually putting in any new money. The Canadian government has allocated specific funding for tourism, but the provinces are simply using money from existing programs. That was one of their complaints.

Secondly, they complained about the complexity of the application process, particularly since two levels of government are involved. It is already complex enough when you have to deal with one level of government, but when there are two, it makes things that much worse.

Thirdly, they complained about the slow and onerous evaluation process, saying that answers and approvals were very slow in coming.

Fourthly, they mentioned that one had to propose a great many projects before getting one or two of them accepted. Their concern was not that there would be a lack of funding, but that there would be a lack of projects—in other words, that there would be unused funds at the end of the period because of a lack of projects.

Do you believe that these criticisms are fair, and if so, can we expect changes to be made?

Mr. Valcourt: The problem with respect to implementing sub-agreements is that the objectives set out in such agreements are often poorly understood by the industry.

In Quebec, for example, under the \$100 million sub-agreement, projects must be over \$500,000, if I am not mistaken. And yet, an applicant from the Sherbrooke

[Text]

demandeur de la région de Sherbrooke aimerait pouvoir bénéficier de l'entente avec un projet de 300,000\$. Il dit: Voyons donc, j'ai un bon projet!

L'industrie doit comprendre, et je pense qu'elle le comprend, qu'au fédéral, au niveau du développement touristique, on essaie de suppléer à l'effort provincial. Au Québec, le crédit touristique est le programme auquel les gens de l'industrie touristique devraient avoir recours en premier lieu. En vertu de l'entente, on vise à développer des produits de calibre international qui permettront au Québec d'attirer des gens de l'Europe, des États-Unis et de l'Asie. Cela créera une activité touristique assez intense, et les restaurants, les petits motels et les marinas bénéficieront des retombées des gros projets. Tel est le but. Le gouvernement fédéral ne peut pas assumer la responsabilité qu'ont les provinces de s'occuper de ceux qui ne sont pas couverts par l'entente. L'entente ne peut pas être pour tout le monde, dans toute l'industrie touristique des provinces. Cela, c'est un aspect de la question que vous soulevez.

Il y a aussi la question de la lenteur du processus d'acceptation. C'est un problème qu'on étudie constamment, et on essaie d'améliorer les choses. Il demeure cependant que lorsqu'on dépense des fonds publics sous forme de subventions, il faut s'assurer que nos fonctionnaires aient tous les renseignements nécessaires pour prouver au Parlement et à notre ami, le vérificateur général, que ces montants ont été dépensés à bon escient. On se souvient des critiques formulées par le vérificateur général dans le passé, et on veut, autant que possible, éviter cela à l'avenir. Nos fonctionnaires ont toujours cela à l'esprit, et ils ont bien raison. Cela explique pourquoi on demande tant de détails. On veut s'assurer que c'est un projet viable. Il y a eu beaucoup d'abus dans le passé. De plus, on est en période de compressions budgétaires, et tout le monde admet qu'on doit dépenser moins et dépenser mieux. Cependant, cela ne veut pas dire, monsieur Côté, qu'il n'y a pas lieu d'être plus efficace dans la livraison de ces programmes. Au cours des discussions bilatérales que j'aurai avec mes homologues provinciaux, j'ai bien l'intention de soulever la question de la livraison afin de voir comment les choses pourraient être améliorées.

• 1645

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Monsieur le ministre, il est évident que je serai le dernier à m'opposer à votre bonne volonté. Nous reconnaissons tous que les fonds ont parfois été mal utilisés et que tout le monde essaie d'éviter cela. Cependant, si on parle de programmes d'expansion industrielle régionale, il faut se garder de donner de faux espoirs aux gens. Il faut s'assurer que ces programmes que l'on met à leur disposition soient accessibles. Il faut qu'ils soient à la dimension des régions. Si on parle de 500,000\$ ou de 5 millions de dollars et plus, on ne parle plus de développement régional. On parle plutôt de développement national et provincial.

[Translation]

area, for instance, would like to benefit from the agreement with a \$300,000 project. He says to us: "But just look at what a terrific project this is!"

The industry simply must understand, and I think it does, that what the federal government is trying to do in terms of tourist development is complement provincial efforts in this area. In Quebec, the tourist credit program is the one that the tourist industry should look to first and foremost for assistance. Under the agreement, we are attempting to develop world-calibre products that will allow Quebec to attract people from Europe, the U.S.A. and Asia. This will create significant tourist activity, and restaurants, small motels and marinas will benefit from these large projects. That is their purpose. The federal government cannot assume the provinces' responsibility to look after those who are not covered by the agreement. Such agreements cannot possibly cover everyone in every provincial tourist industry. That is one aspect of the issue you raised.

There is also the matter of slowness of the acceptance process. That is a problem we are constantly looking at with a view to improving the situation. The fact remains, however, that when we spend public money in the form of grants, we must ensure that our officials have all the information they require to prove to Parliament, and to our friend the Auditor General, that these monies have been spent properly. We have not forgotten the kind of criticism levelled by the Auditor General in the past, and we would like to avoid that kind of criticism as much as possible in the future. Our officials constantly have that in mind, and it is perfectly appropriate that they should. That is the reason why we ask for so much detailed information. We want to make sure that we are dealing with a viable project. There has been a lot of abuse in the past. Also, we are currently in a period of budgetary restraint, and everyone agrees that we should be spending less and spending more effectively. However, that does not mean, Mr. Côté, that we could not be more effective in delivering our programs. Indeed, in the context of bilateral discussions I will be holding with my provincial counterparts, I certainly intend to raise the question of program delivery in order to see how things might be improved in that regard.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Minister, I would certainly be the last person to want to criticize you for the efforts you are making. We all realize that public funds have occasionally been misused in the past, and I think everyone would like to avoid that sort of thing. However, when it comes to regional industrial expansion programs, I think we have to avoid raising false hopes. We have to ensure that the programs made available to them are indeed accessible. They must have a regional dimension. When we talk about \$500,000 projects, or projects of \$5 million or more, we are no longer talking about regional development. We are really talking about national and provincial development.

[Texte]

Permettez-moi de vous donner un petit exemple. Chez nous, en région, avant de penser à construire une usine de fabrication de soupe aux gourganes, on va d'abord penser à produire des gourganes. Ce sont des projets de petite dimension.

Il faut d'abord avoir une infrastructure qui permette d'attirer et de retenir le marché régional ou provincial, et ensuite on pourra espérer attirer le marché national. Pour cela, il faudra au départ faire une multitude d'investissements de moins grande envergure. Les gens semblent se plaindre du fait que les programmes ne sont pas adaptés aux besoins du milieu régional. Il faudrait apporter certaines modifications tout en respectant les critères de qualité et en s'assurant que les fonds soient bien utilisés, mais pour des projets de 25,000\$, 50,000\$ ou 75,000\$.

M. Valcourt: Il est difficile de concilier l'objectif qui est de créer des produits de calibre international et la construction de tables de pique-nique derrière des motels. Mais ce ne sont pas les seules initiatives. Au Québec, au niveau du développement régional, il y a le plan de l'Est qui comporte un volet touristique, ainsi que le plan des Îles-de-la-Madeleine et celui du Saguenay. Ce sont des initiatives de développement régional où ce critère d'un seuil minimum de 500,000\$ ne s'applique pas.

Ces programmes-là existent, et il ne faut pas que les entrepreneurs des régions du Québec ou d'ailleurs au pays croient que les provinces n'ont pas de rôle à jouer à ce niveau-là. Il faut comprendre le rôle de Tourisme Canada. Il faut comprendre qu'on tente d'attirer des touristes étrangers parce que cela produit des retombées économiques importantes. Comme on dit, on ne veut pas vendre le Canada aux Canadiens; on veut vendre nos produits touristiques aux étrangers parce que c'est de l'argent nouveau qui entre dans notre économie. C'est là notre souci.

Cependant, je prends bonne note de vos commentaires au sujet des régions.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Il faut éviter de susciter de faux espoirs.

The Chairman: Thank you, gentlemen. Mr. Minister, we have a list of questions that will take us beyond 5 p.m. What time do you have to leave?

• 1650

For the benefit of members, Mr. Darling is the next questioner, followed by Mr. Brisco, Mr. Tobin, Mr. Langdon, and Mr. Holtmann. This is the order in which the Chair was notified of an interest in questioning. Mr. Darling, please proceed. I would ask all members to be short and to the point.

Mr. Darling: Welcome, Mr. Minister. Mr. Minister, in your statement I was surprised and somewhat disappointed to see that you rank the tourist industry in Canada as fifth. I was under the impression it was second, generating some \$20 billion. I will admit we sort of embellish it by

[Traduction]

Allow me, if I may, just to give you an example of what I mean. In my particular region, for instance, before we consider building a plant to produce bean soup, we must first give some thought to producing the beans; in either case, the project is a small one.

But first, we require an infrastructure that will allow us to create and maintain a regional or provincial market, after which, we can hope to create a national market. What this requires initially is a lot of much smaller investments. People seem to be complaining about the fact that programs are not adapted to the needs of the regional communities. Some changes are necessary and could be made without in any way weakening the importance of quality as a criterion, such that these funds would be well used, but for smaller projects, at the \$25,000, \$50,000 or \$75,000 level.

Mr. Valcourt: Well, it is difficult to reconcile the objective of creating world-calibre projects with that of building picnic tables behind motels. But those are not the only initiatives being taken. When it comes to regional development in Quebec, there is the eastern plan, which has a tourist dimension, as well as the Magdalen Islands and Saguenay plans. Those are regional development initiatives where the minimum threshold criterion of \$500,000 does not apply.

Such programs do exist, and regional entrepreneurs in Quebec or elsewhere in the country must not think that provinces do not have an important role to play in that regard. People must understand what the role of Tourism Canada is. They must understand that we are attempting to attract foreign tourists because that is the kind of activity that leads to significant economic benefits for Canada. We are not trying to sell Canada to Canadians, as they say; we are trying to sell our tourist products to foreigners, because that means new money being invested in our economy. That is our concern.

However, I have taken note of your comments with respect to the regions.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I think we must try and avoid creating false hopes.

Le président: Merci, messieurs. Monsieur le ministre, nous avons toute une liste d'intervenants éventuels, ce qui nous empêchera de terminer à 17 heures. À quelle heure devez-vous partir?

J'avertis les députés que c'est M. Darling qui va maintenant prendre la parole, suivi de MM. Brisco, Tobin, Langdon et Holtmann. C'est dans cet ordre qu'ils se sont portés volontaires. Monsieur Darling, vous avez la parole. Je demanderais à tous les députés d'être concis.

M. Darling: Monsieur le ministre, soyez le bienvenu. J'ai été surpris, et même un peu déçu, de constater que dans votre déclaration vous dites que l'industrie du tourisme, au Canada, occupe la cinquième place. Je croyais que c'était la deuxième, avec quelque 20 milliards

[Text]

including the travel industry. As I say, I am somewhat surprised about it.

One other thing that surprised me, Mr. Minister, although Mr. Brisco in his comments shows you have some jurisdiction over this, is the banks. I contacted the Minister of Finance and he recommended I contact you. It was with respect to a very prominent tourist establishment that was having banking difficulties because it had chosen to deal with one of these banks who are now in receivership. Dealing with trustees is entirely different from dealing with the banks.

I am therefore wondering if you do have any input or can use a rubber hose on any banks to help this tourist industry to continue financing. They are talking about working capital. I will concede that they are not talking about working capital in the small thousands of dollars. I would appreciate your comments on this and whether you can be of assistance.

Mr. Valcourt: Sometimes I wish I had a rubber hose. When you are talking about receivership, of course, this is a legal process in which we cannot intervene. But when you have a small business operator or any operator who is in this situation, of course, we can look at whatever programs we have to see whether we can be helpful. In this regard we have the Federal Business Development Bank, which could be looked at. Other than this, we have to look, if it is a tourism operator, to see whether or not, under the subagreement in the province, in this case, Ontario, we can come and be helpful. Certainly we would be pleased to look at what we can do. We cannot be the answer to everything, but we can sure look and see whether we can be helpful.

Mr. Darling: As I say, I have already written to you. Whether it has reached the top of your pile or close to it, I hope you will have some of your officials check into it.

Mr. Valcourt: We shall.

Mr. Darling: With respect to the tier system, which is naturally of interest to all of us, I can appreciate my hon. friend from Windsor—Walkerville being in tier one, not figuring they are going to get too much. I happen to be in one of these ridings that is divided: one is tier two and the other is tier three. I can tell you the people in Muskoka take a dim view that they do not get the same benefits as does the territorial district of Parry Sound.

This brings up an area. Parry Sound district is in northern Ontario. When everybody is talking. . . and I am seeing members here from provinces with high unemployment, I will not deny it. But they seem to take the overall figure for Ontario, which is 7%, for all of Ontario. Mr. Minister, it is sure not that at all. Northern

[Translation]

de dollars. Je sais que nous sommes un petit peu optimistes puisque cela comprend les chiffres du secteur des voyages. J'en suis néanmoins surpris.

Une autre chose qui m'a également surpris, monsieur le ministre, bien que d'après ce que dit M. Brisco cela entre également dans votre domaine de compétence, c'est l'attitude des banques. J'en ai parlé au ministre des Finances qui m'a recommandé de prendre contact avec vous. Il s'agit en l'occurrence d'une entreprise touristique très connue, qui a des difficultés de financement, du fait que sa banque a été confiée à un syndicat de faillite. Il semble que les syndicats ne procèdent pas exactement comme le feraient les banques.

Je me demande donc si vous avez là votre mot à dire, ou si vous disposez même de moyens qui permettraient aux banques de continuer à financer ces entreprises touristiques qui en ont besoin. Il s'agit de capital d'exploitation. Je reconnais, en l'occurrence, que cela ne se limite pas à quelques milliers de dollars. J'aimerais que vous me disiez ce que vous en pensez, et si oui ou non vous pouvez être de quelque secours.

M. Valcourt: J'aimerais effectivement pouvoir disposer des moyens auxquels vous faites allusion. Lorsque vous parlez de syndicats de faillite, il s'agit d'une procédure judiciaire sur laquelle nous n'avons aucun pouvoir. Mais dans un cas comme celui que vous évoquez, nous pouvons évidemment voir de quels programmes nous disposons, et éventuellement aider la petite entreprise, ou n'importe quelle entreprise, en difficulté. On pourrait à ce sujet contacter la Banque fédérale de développement. Et puisqu'il s'agit ici d'une entreprise touristique, nous pourrions peut-être voir ce que prévoit l'entente auxiliaire signée avec la province, et dans ce cas-ci l'Ontario. Nous serons en tout cas très disposés à voir si nous pouvons faire quelque chose; nous n'avons pas réponse à tout, mais nous pouvons certainement essayer d'être utiles.

M. Darling: Comme je le disais, je vous ai déjà écrit à ce sujet. Je ne sais évidemment pas si ma lettre est maintenant sur le dessus de votre pile, mais j'espère en tous les cas que quelqu'un va s'en occuper.

M. Valcourt: Nous n'y manquerons pas.

M. Darling: Venons maintenant au système des paliers, qui nous intéresse tous, et je comprends les inquiétudes de mon honorable collègue de Windsor—Walkerville; comme sa région est du palier un, cela ne va pas lui rapporter grand chose. Il se trouve que comme certaines circonscriptions, la mienne est répartie entre le palier deux et le palier trois. Je puis vous assurer que les habitants de Muskoka ne sont pas du tout ravis de savoir qu'ils n'ont pas droit aux mêmes subventions que ceux du district de Parry Sound.

C'est tout un chapitre. Parry Sound est dans le nord de l'Ontario. Lorsque tout le monde se plaint. . . Je vois ici effectivement des députés qui viennent de provinces où le taux de chômage est élevé, je ne cherche pas à le nier. Mais ils ont l'impression que le chiffre global de l'Ontario, 7 p. 100, s'applique effectivement à chacune des

[Texte]

Ontario has serious employment problems similar to those of the Atlantic provinces. I just wanted to point it out.

Tier four is very wonderful. We checked tier four for the province of Ontario, for your information, Mr. Minister, and Ontario has nine million plus. In tier four, your predecessors have granted tier four to 5,000 people. I am just wondering if you can check it: 5,000 people. As I was telling my friend here, Lac Saint-Jean. . .

• 1655

An hon. member: Lac Saint-Jean.

Mr. Darling: No, no, St. John is one of the municipalities in it, and that is about 1,000 miles north of my riding in Parry Sound District. It is away the hell and gone up north of Hudson Bay, and that is the only municipality, I think, that could qualify under tier four. There are not too many in Ontario, and I am wondering if there are any revisions in the tier system.

Mr. Valcourt: Well, first of all, I understand this committee will look at the IRDP from this time until the end of June. Surely an experienced Member of Parliament such as you will have a chance to come to this committee and make those very valid points. But I think Mr. Côté indicated at his last appearance here that he will. He is in the process of looking at the IRDP and looking at this tier system. But surely interventions like the one you just made are important. I understand this committee will look at the IRDP program and come up with recommendations to Mr. Côté before the end of June.

The Chairman: Thank you. Mr. Darling, that is time.

Mr. Darling: Just one short question. Mr. Minister, you are responsible for economic development for the native people. Is that broader. . . for instance, rather than building a factory or something else, are you much more lenient with some entrepreneurs on the reserves? What would qualify on an Indian reserve for economic development?

Mr. Valcourt: Well, under the Native Economic Development Program there are four elements. Really, almost any good, viable business can be assisted under that program by a native, not necessarily on an Indian reserve, wherever he is in the country.

Mr. Darling: In other words, it does not have to be factory.

Mr. Valcourt: No, and there is no threshold—it can be to open up a small bakery. It can be to open up a huge plant. Any good viable project by a native—

[Traduction]

régions de la province. Ce n'est évidemment pas le cas, monsieur le ministre. Dans le nord de l'Ontario le chômage est tout à fait comparable à ce qu'il est dans les provinces de l'Atlantique. Je voulais faire remarquer cela en passant.

Il est évidemment merveilleux que l'on ait créé ce quatrième palier. Nous avons vérifié pour la province de l'Ontario, et pour votre gouverne, monsieur le ministre, cela représente quelque 9 millions. Après les décisions prises par vos prédécesseurs, cela concernait 5,000 habitants. Vous pourriez peut-être vérifier: 5,000 habitants. Comme je le disais à mon collègue ici présent, le lac Saint-Jean. . .

Une voix: Le lac St-Jean.

M. Darling: Non, non, St-John est une des municipalités qui en fait partie, elle est située à 1,000 milles au nord de ma circonscription dans le district Parry Sound. C'est tout au bout du monde, au nord de la Baie d'Hudson, et c'est la seule municipalité, à mon avis, qui serait admissible en vertu du palier quatre. Il n'y en a pas beaucoup en Ontario et je me demande si on songe à revoir le système de paliers.

M. Valcourt: Tout d'abord, je crois comprendre que le Comité examinera le PDIR de temps à autre, jusqu'à la fin juin. Un député expérimenté comme vous l'êtes aura sûrement l'occasion d'assister aux séances de ce Comité et de soulever des questions utiles. Je crois que M. Côté vous l'a dit la dernière fois qu'il est venu. Il est en train de revoir le PDIR et le système de paliers. Des interventions comme la vôtre sont certainement importantes. Je crois comprendre que les membres du Comité étudieront le programme PDIR pour présenter des recommandations à M. Côté avant la fin du mois de juin.

Le président: Merci. Monsieur Darling, votre temps est écoulé.

M. Darling: Une très courte question. Monsieur le ministre, vous êtes responsable de l'expansion économique pour les autochtones. S'agit-il d'un programme plus vaste. . . que de construire par exemple une usine ou quelque chose d'autre, est-ce que vous êtes plus tolérant vis-à-vis des entrepreneurs à la réserve? Qu'est-ce qui serait admissible à l'expansion économique dans une réserve indienne?

M. Valcourt: Le Programme d'expansion économique pour les autochtones comprend quatre éléments. En réalité, presque n'importe quelle bonne entreprise viable pourrait recevoir de l'aide en vertu de ce programme, elle n'a pas nécessairement à faire partie d'une réserve indienne, et peut être située n'importe où au pays.

M. Darling: Autrement dit, il n'est pas nécessaire que ce soit une usine.

M. Valcourt: Non, et il n'y a pas de seuil—ce peut être l'ouverture d'une petite boulangerie ou une grosse usine. Tout bon projet viable mis de l'avant par un autochtone. . .

[Text]

Mr. Tobin: It does not have to be on a reserve; it can be here in Ottawa.

Mr. Valcourt: No, it can be right here in downtown Ottawa.

Mr. Darling: On a reserve, you say?

Mr. Tobin: No, it can be right next door to Parliament.

The Chairman: Thank you very much, gentlemen. It could be in Muskoka. Mr. Brisco, five minutes.

Mr. Brisco: Mr. Minister, I wanted to raise with you the matter of the Federal Business Development Bank and venture capital, and I want to raise it in the context of first Canadian automobile company. I notice a smile on the face of the Minister. The smile is not quite as large as the one on my face, because it is the first opportunity I have had to get a firm in my constituency involved in the venture capital process with FBDB.

I very much appreciate the efforts of Doug Kerley in Vancouver, who really had to use a great deal of imagination and determination in order to fit a program, a venture capital program, to a specific mould in order to make all of this happen. With his assistance and that of Dwight Folk of Vancouver and Alf Janes of Cranbrook, what we have succeeded in doing in Canada is a first, not just for Canada but a first for North America, because we are now producing a reproduction automobile that meets all the safety standards of the Ministry of Transport. That was no mean accomplishment. Not only has first Canadian and its entrepreneur John Wizinsky succeeded in doing that, but he has succeeded in doing it under budget.

I can tell you there was a trade fair in Castlegar two weeks ago. The FBDB had the booth, and they were showing as an example of their entrepreneurship and their ability in venture capital this 1939 Jag XKS S-100. It really drew a crowd. The day after the show, the trade fair concluded, that car was *en route* to Montreal. It sold at a price of \$30,000.

• 1700

I think it should be stated for the record that the package put together by DRIE and by FBDB made it all happen. When you consider that this man laboured, along with a very competent engineer, for nearly three years to come up with engineering that would pass all the crash test requirements of the Department of Transport at Blainville, Quebec, just as any car from Windsor or Detroit would be required to do, and pass them all with flying colours, that is no mean achievement for a very small firm in a town of 8,000 people.

I do not have any questions in this regard. I just really wanted to say to the Minister that the ingenuity and business expertise applied to First Canadian, who at the eleventh hour were on their knees, is very commendable and should serve as an example to future businesses that

[Translation]

M. Tobin: Il n'est pas nécessaire que ce soit dans une réserve, ce peut être aussi à Ottawa.

M. Valcourt: Non; ce peut être ici au centre-ville même d'Ottawa.

M. Darling: Vous avez bien dit dans une réserve n'est-ce pas?

M. Tobin: Non, ce peut être ici à côté du Parlement.

Le président: Merci beaucoup messieurs. Ce peut être aussi à Muskoka. Monsieur Brisco, vous avez cinq minutes.

M. Brisco: Monsieur le ministre, je voulais vous parler de la Banque fédérale de développement et du capital de risque, et je voulais soulever cette question dans le contexte de la première compagnie de voitures automobiles canadiennes. Je remarque que le ministre sourit. Il ne sourit pas autant que moi, car c'est la première fois que j'ai aidé une entreprise de ma circonscription à obtenir du capital de risque de la BFD.

Je suis très reconnaissant à Doug Kerley de Vancouver de ses efforts, il a fait preuve de beaucoup d'imagination et de détermination pour que ce programme de capital de risque réponde bien aux normes prévues afin que tout cela puisse se produire. Avec son aide et celle de Dwight Folk de Vancouver et aussi de Alf Janes de Cranbrook, nous avons réussi une première au Canada, non pas simplement pour le Canada mais pour toute l'Amérique du nord, car nous produisons maintenant une reproduction de voitures automobiles qui satisfait toutes les exigences de sécurité du ministère du Transport. Ce n'est pas un mince résultat. Non seulement est-ce la première fois qu'un entrepreneur canadien réussit aussi bien, mais John Wizinsky est même parvenu à respecter son budget.

Il y eu il y a deux semaines une foire commerciale à Castlegar. La BFD s'y trouvait et donnait en exemple d'esprit d'entreprise et des capacités à obtenir du capital de risque ce projet de Jag 1939 XKS S-100. Les foules se pressaient à ce kiosque. Le lendemain de la foire commerciale, cette voiture a pris la route vers Montréal. On l'a vendue 30,000\$.

Je dois signaler aux fins du compte rendu que tout cela peut se faire grâce au MEIR et à la BFD. Lorsqu'on pense que cet homme a travaillé, avec un ingénieur très compétent, pendant à peu près trois ans pour obtenir une ingénierie qui pouvait satisfaire à tous les essais de collision du ministère des Transports à Blainville, au Québec, comme doit le faire toute voiture de Windsor et de Détroit, et qu'elle a réussi haut la main, ce n'est pas un mince résultat pour une très petite entreprise située dans une ville de quelque huit mille habitants.

Je n'ai pas de questions à poser à ce sujet. Je voulais simplement dire au ministre que l'ingéniosité et la compétence commerciale de la *First Canadian* qui, à la onzième heure, était au bout de ses ressources, sont très louables et devraient servir d'exemple aux autres

[Texte]

approach you. It can be done. It was tailor-made to fit, and it is working.

Mr. Valcourt: Thank you. I am sure the president of FBDB would like to have this underlined in the report.

The Chairman: We will pull it out and vote it.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, just before I ask my question, I want to say to Mr. Brisco, that was such an eloquent and persuasive and colourful and enlightening and enthusiastic—

Mr. Brisco: Do you want to buy a car?

Mr. Tobin: — endorsement he has given to the department and to the entrepreneurs in his riding that I think it should be in his householder.

I have just a couple of quick questions. Mr. Minister, you or one of your officials may have said, but I did not hear it, what the total budget for the Atlantic Enterprise Program was and what the approval rate on the 291 applications you identified has been so far. I would like that information. It can be now or afterwards.

More specifically, the Minister will recall that the Prime Minister and PMP met in St. John's in September last year, and arising out of that meeting in St. John's indicated a complete review of regional development policy in the country, and initiated. . . and perhaps I am taking a liberty in describing what it was he committed, but it was something to the effect, I think we can all agree, of enunciating or articulating a new regional development policy for Canada.

Now, we know in this committee, and the Minister is aware, a certain number of program reviews are going on within the department, within his jurisdiction and the jurisdiction of the Minister, Mr. Côté. But the sense of what I heard the Prime Minister saying was a broad review, and something that would result in a specific program adjustment or a specific program announcement. Can you tell us what the status of that regional development policy review is and when we can expect an announcement of some sort that would indicate where the government is going?

Mr. Valcourt: As I think you correctly stated, the Prime Minister indicated we would revisit and look at the regional economic development policy of the government. In the Speech from the Throne, October 17 last, he indicated the development of a new approach. And the development of that approach has been going on since. At this very moment many departments are contributing to the development of that approach, in consultation with private-sector people and provincial governments in the regions.

Mr. Tobin: But is there a target of time to make a comprehensive statement saying we have done the review,

[Traduction]

entreprises qui s'adressent à vous. Ça peut se faire. On a travaillé pour que tout tombe à la bonne place au bon moment, et ça a marché.

M. Valcourt: Je vous remercie. Je suis sûr que le président de la BFD aimerait souligner ce passage dans le rapport.

Le président: Nous allons l'extraire et voter à ce sujet.

M. Tobin: Monsieur le président, avant de poser ma question, je veux dire à M. Brisco que son discours était si éloquent, persuasif et coloré, si enthousiaste et révélateur. . .

M. Brisco: Voulez-vous acheter une voiture?

M. Tobin: . . . concernant le ministère et les entrepreneurs dans sa circonscription qu'à mon avis il devrait l'inclure dans les imprimés qu'il envoie par la poste.

Je voudrais poser quelques questions rapidement. Monsieur le ministre, vous-même ou un de vos fonctionnaires avez peut-être mentionné, mais je ne l'ai pas entendu, quel était le budget total du Programme Entreprise Atlantique et combien des 291 demandes reçues jusqu'à maintenant ont été approuvées. J'aimerais ces renseignements. Vous pouvez me les fournir maintenant ou plus tard.

Plus précisément, le ministre se souviendra que le premier ministre et le premier ministre de la province se sont rencontrés à Saint-Jean en septembre l'an dernier, et que suite à cette réunion, une révision de la politique d'expansion régionale devait être faite à l'échelle du pays. . . Je prends la liberté de vous dire ce à quoi ils s'étaient engagés; c'était, je crois, nous sommes tous d'accord pour cela, d'exposer ou d'expliquer une nouvelle politique d'expansion régionale pour le Canada.

Nous savons, au sein de ce comité, et le ministre sait, qu'un certain nombre de programmes sont en cours de révision au sein du ministère, et que ce travail relève de sa compétence ou de celle du ministre, M. Côté. J'avais l'impression que le premier ministre avait dans l'idée une révision très vaste, quelque chose qui pourrait donner lieu à un rajustement de programmes bien précis ou à une annonce spécifique concernant ces programmes. Pouvez-vous nous dire où en sont les choses actuellement et quand cette annonce sera faite pour nous dire dans quelle voie le gouvernement s'engage?

M. Valcourt: Vous l'avez bien dit, le premier ministre a laissé entendre que nous allons revoir et examiner la politique d'expansion économique régionale du gouvernement. Dans son discours du trône, il a parlé, le 17 octobre dernier, de l'élaboration d'une nouvelle approche. L'élaboration de cette approche se fait depuis cette date. En ce moment, un grand nombre de ministères contribuent à ce travail et consultent les gens du secteur privé et les gouvernements provinciaux.

M. Tobin: Est-ce qu'on a fixé une date pour une déclaration complète au sujet de cette révision, pour dire

[Text]

these are the adjustments we have made to existing programs and these are the new programs, if any, that would be announced, that there would be a comprehensive statement that would lay down that this is the strategy, this is where we are going, beyond—and I appreciate that—adjustments that are being made as you go along? Or are we talking about an evolutionary process? Should we be waiting for some definitive policy statement to come soon?

• 1705

Mr. Valcourt: I am sure that after this review has taken place and after decisions have been made by the government, an announcement of those results will be made. I would expect that in the next several weeks we should see some answers being given. We have many regions with different needs, and the new approach has to reflect that.

Mr. Tobin: I am one of those Liberals who believes the government made a mistake when they merged the departments as they did. The DREE committee at the time, of which I was vice-chairman, recommended the complete opposite and a week later they came in merged the damned things. Maybe it can be corrected without reassembling the old linkages, but there has to be some kind of focusing on industry versus regional development. We are doing both a disservice right now in my judgment.

Mr. Valcourt: You will certainly appreciate the fact that it is the Prime Minister of Canada who decides how the machinery of industrial development and regional development takes place. Although we are ready to condemn the results, it does not mean that the machinery we have in place right now is not capable of effectively addressing these issues. You have to make the right decisions and put everything in place.

I do not want the committee to believe that the Department of Regional Industrial Expansion has denied or forgotten its role. We are attempting to address it. AEP is administered by DRIE. DRIE is the department involved in Cape Breton. DRIE is involved *dans le Bas Saint-Laurent, Gaspésie*. DRIE is involved in the elaboration of the western diversification program.

Mr. Tobin: Notwithstanding all of the best efforts of the department and the development of these new programs, the federal government is not as effective in the regions as it was when we had DREE. People who lived in the regions had a sense that this was their department. And I think that sense has been lost.

I think a lot of what we are hearing about the regions having been lost in the shuffle is a reflection of that loss of identity. That was the flag we attached ourselves to.

Mr. Valcourt: That is right.

[Translation]

quels sont les rajustements qui ont été faits aux programmes actuels et quels sont les nouveaux programmes, s'il y en a, qui seront annoncés. Cette déclaration mentionnerait une stratégie, pour faire savoir où nous allons, après que les rajustements auront été faits? S'agit-il plutôt d'un processus d'évolution? Devons-nous nous attendre à une proclamation de politique définitive très bientôt?

M. Valcourt: Je suis sûr qu'après cet examen, une fois que le gouvernement aura pris des décisions, il annoncera les résultats. Je m'attends à ce qu'on connaisse certaines réponses au cours des prochaines semaines. Nous avons de nombreuses régions dont les besoins sont différents, et cette nouvelle approche doit traduire ces différents besoins.

M. Tobin: Je suis de ces Libéraux qui sont convaincus que le gouvernement a fait une erreur en fusionnant ces ministères comme il l'a fait. Le comité MEER de l'époque, dont j'étais le vice-président, avait recommandé tout à fait le contraire et une semaine plus tard on annonçait cette sâtannée fusion. On peut-être apporter des correctifs sans rétablir les anciens rapports, mais il faudrait mettre l'accent sur le développement industriel et non sur le développement régional. A mon avis, l'un et l'autre sont mal servis actuellement.

M. Valcourt: Vous savez que c'est le premier ministre du Canada qui décide des rouages nécessaires pour le développement industriel et le développement régional. Même si nous sommes prêts à condamner les résultats, ça ne signifie pas que les rouages en place actuellement ne permettent pas de régler efficacement ces questions. Il faut prendre les bonnes décisions et tout mettre en place.

Je ne voudrais pas que le Comité s'imaginer que le ministère de l'Expansion industrielle régionale ait renié ou oublié son rôle. Nous essayons de bien nous en acquitter. Le PAE est géré par le MEIR. Celui-ci est le ministère engagé au Cap-Breton. Le MEIR est également engagé *in the lower St. Lawrence, in Gaspésie*. Le MEIR participe aussi à l'élaboration d'un programme de diversification pour l'Ouest.

M. Tobin: En dépit de tous les efforts du ministère et de l'élaboration de ses nouveaux programmes, le gouvernement fédéral n'est pas aussi efficace dans les régions qu'il l'était lorsque nous avions le MEER. Les gens qui vivent dans ces régions avaient le sentiment qu'il s'agissait de leur ministère. Je peux qu'ils n'ont plus ce sentiment maintenant.

On entend souvent dire que les régions ont été perdues dans le ramaniement et que cela traduit une perte d'identité. C'est le drapeau que nous avons nous-mêmes brandi.

M. Valcourt: C'est exact.

[Texte]

Mr. Tobin: Now that has caused a problem for governments of whatever stripe. And until there is one line or department all other departments are sensitive to, we will have a visibility problem in the regions. Do you share that concern?

Mr. Valcourt: Being a cautious young Minister, I will take your comments as a representation.

The Chairman: Thank you, gentlemen. Our time is getting short for the Minister and for some other members of the committee. Mr. Langdon, you have five minutes.

• 1710

Mr. Langdon: I welcome Mr. Brisco to the automotive caucus of the Commons. I look forward to B.C. participation.

I would like to echo some of the points of Mr. Tobin on the other side. I think we have seen a disservice done to regional economic expansion and we have seen a service done to industrial policy-thinking. I think the attempt to mesh the two has had costs on both sides, not just on the DRIE side itself.

Let me ask you a specific question which has been of great interest to me. We have had the Cabinet Committee on Economic and Regional Development undertaking a review of automotive strategy in this country. I assume you would have been part of that process.

Mr. Valcourt: A small business has a deep interest in the subcontracting especially. Yes, we were.

Mr. Langdon: I am not sure how free you feel to talk about that process, but what kinds of considerations are being given to the concerns of small business within that review process? One the most powerful engines of technological growth and quality in the Japanese car industry, for example, is very much the connection between the large producer and the small subcontractor. Secondly, could you give us an indication of when that report is likely to be coming forward?

Mr. Valcourt: As you know, Michel Côté, the Minister of DRIE, is in charge of that dossier. On behalf of small business we ensured. . . I think it was an important step taken by the department when we got there. As you know, or perhaps you do not know, there has been an organizational change within the department. Before, the small business office had its little corner in DRIE and was working out of that corner. It was not an integral part of every facet of the DRIE activity, regional development, industrial policy or even in terms of new technologies.

The reorganization within the department ensures that, at every level of the department, the small business concern is present. When you talk about the new automotive policy, the concerns of small business are looked at in terms of what can be done in terms of

[Traduction]

M. Tobin: Cette situation a causé des problèmes pour les gouvernements, de quelque parti qu'ils soient. Jusqu'à ce qu'il y ait un ministère auquel tous les autres ministères sont sensibilisés, nous aurons un problème de visibilité dans les régions. Est-ce que vous partagez mon inquiétude?

M. Valcourt: Comme je suis un jeune ministre prudent, j'accepte vos observations comme une démarche de votre part.

Le président: Je vous remercie, messieurs. Il ne nous reste plus beaucoup de temps pour le ministre et les autres membres du Comité. Monsieur Langdon, vous avez cinq minutes.

M. Langdon: Je souhaite la bienvenue à M. Brisco au caucus de l'automobile des Communes. J'attends avec impatience la participation de la Colombie-Britannique.

Je voudrais me faire l'écho des questions qu'a soulevées M. Tobin de l'autre côté de la table. Je crois qu'on n'a pas rendu service à l'expansion économique régionale et qu'on a rendu service à l'élaboration d'une politique industrielle. On a tenté d'imbriquer les deux et elles en ont subi les conséquences, pas seulement du côté du MEIR.

Je voudrais vous poser une question précise à laquelle je m'intéresse beaucoup. Votre comité du Cabinet de l'Expansion économique régionale avait entrepris une révision de la stratégie automobile au pays. Je suppose que vous avez participé à ce processus.

M. Valcourt: Une petite entreprise s'intéresse beaucoup à la sous-traitance surtout. Oui, nous en faisons partie.

M. Langdon: Je ne sais pas vraiment dans quelle mesure vous vous sentez libre de nous en parler, mais est-ce qu'on a vraiment tenu compte des préoccupations des petites entreprises lors de cette révision? Un des moteurs les plus puissants de la croissance et de la qualité technologiques dans l'industrie des voitures automobiles japonaises par exemple c'est de toute évidence le lien qui existe entre le gros producteur et le petit sous-traitant. Deuxièmement, avez-vous une idée quand ce rapport sera publié?

M. Valcourt: Vous le savez, Michel Côté, le ministre du MEIR, est responsable de ce dossier. Au nom des petites entreprises, nous nous sommes assurés. . . A mon avis, c'est une démarche importante qu'a faite le ministère à ce sujet. Comme vous le savez, ou peut-être ne le savez-vous pas, il y a eu un changement administratif au sein du ministère. Auparavant, le bureau des petites entreprises occupait un petit coin au ministère et y travaillait. Ce bureau ne faisait pas partie intégrante de toutes les facettes d'activités du MEIR, de l'Expansion régionale, de la politique industrielle ou même des nouvelles technologies.

Cette réorganisation au sein du ministère garantit, à tous les paliers du ministère, qu'on tient compte de l'aspect petites entreprises. Lorsqu'on parle de nouvelle politique de l'automobile, les préoccupations des petites entreprises sont envisagées afin de déterminer ce qui peut être fait sur

[Text]

subcontracting or in terms of financing for that aspect of the industry. It is being addressed.

About the overall policy, I will let Michel, my colleague—

Mr. Langdon: Yes. We have had attempts to get some of that out of him, so far unsuccessfully. Can you give us a sense of timing on that?

Mr. Valcourt: I am afraid I cannot give you a sense of the timing. Michel would be in a much better position to answer that.

The Chairman: Thank you, Mr. Langdon. Mr. Holtmann.

Mr. Holtmann: Thank you very much, Mr. Chairman. It is a stroke of good fortune I find myself in this room with the Minister sitting at this late hour in front of this very important committee. By the way, he is here with all his officials. By the look of things, he has lots of them in this room. They are probably policy advisers and deputy ministers who have formulated these policies over the years.

Mr. Chairman, it is about policy that I wanted to question the Minister. He makes a statement on page 7: "Small business financing remains of ongoing concern." He is dead on right when he made that statement, and I want to give him some examples. I think they are important when you talk about federal programs. I think we as a government, or as a committee even, have to look at changing the policy, because your officials do not know what harm some of their policies are doing out in the field. I will bring this to your attention.

• 1715

I want to preface my statement first by saying I have nothing against native people or native programs; I think they are important. However, when I as a Member of Parliament receive a phone call from a small businessman in a town where he has had a hardware business for 30 years, paid his taxes and did everything right, started on his own and built up his business, and then a native program gives a native interest \$300,000 to build a hardware store next door, you cannot tell me that is smart management of money by the federal government, because it is going to put him out of business. That is happening right now in Thompson, Manitoba. We definitely have to help native people, but that man has a legitimate concern. I think before we put that man out of business you as a Minister or we could come up with the policy: let us buy that man out before we put him out of business, because he obviously had none of those advantages. That is what is happening with some of our federal programs.

I can give you another example where on a Special ARDA program back in my riding, just after we got

[Translation]

le plan sous-traitance ou financement de cet aspect de l'industrie. On en tient compte.

Au sujet de la politique globale, je vais laisser Michel, mon collègue. . .

M. Langdon: Oui. Nous avons cherché à lui faire dire cela, mais sans succès jusqu'à maintenant.

M. Valcourt: J'ai bien peur de ne pouvoir vous dire quand ça peut être fait. Michel serait mieux placé que moi pour vous répondre.

Le président: Je vous remercie, monsieur Langdon. Monsieur Holtmann.

M. Holtmann: Merci beaucoup, monsieur le président. C'est un coup de chance que je me suis retrouvé dans cette pièce avec le ministre qui assistait à une réunion tardive à ce même comité très important. En passant, je vous signale qu'il est accompagné de tous les hauts fonctionnaires. Il semble qu'ils soient très nombreux dans cette pièce. Il s'agit probablement de conseillers quant à sa politique et de sous-ministres qui ont élaboré ces politiques au cours des ans.

Monsieur le président, c'est justement au sujet de la politique que je voulais interroger le ministre. Il fait la déclaration suivante à la page 7: Le financement des petites entreprises demeure une préoccupation constante. Il a tout à fait raison, et je lui donne quelques exemples. Ils sont importants, à mon avis, lorsqu'il est question de programmes fédéraux. En tant que gouvernement, ou même que comité, nous devons examiner les nouvelles politiques, car les fonctionnaires ne savent pas à quel point certaines politiques peuvent nuire. J'insisterai donc sur ce point.

Je veux tout d'abord déclarer que je ne suis pas du tout contre les autochtones ou les programmes qui leur sont destinés; à mon sens, ils sont importants. Cependant, lorsque, en tant que député je reçois un appel téléphonique d'un homme d'affaires qui depuis 30 ans tient une petite quincaillerie dans une ville, a payé ses taxes, fait ce qu'il devait faire, a lui-même monté sa propre entreprise et voit ensuite un programme pour autochtones accorder à des intérêts autochtones 300,000\$ pour lancer une quincaillerie la porte voisine, il serait difficile de me convaincre que c'est de la bonne gestion de la part du gouvernement fédéral, car le petit homme d'affaires devra fermer ses portes. C'est exactement ce qui se passe maintenant à Thompson au Manitoba. Nous devons certainement aider les autochtones, mais les inquiétudes de cet homme sont justifiées. Avant de l'acculer à la faillite, vous, ministre, ou nous-mêmes devons présenter une politique: achetons cet homme avant qu'il ne fasse faillite, car bien sûr, on ne lui a accordé aucun de ces avantages. Voilà ce qui se passe avec certains programmes fédéraux.

Je peux vous citer un autre exemple d'un programme spécial ARDA dans ma circonscription. Tout de suite

[Texte]

elected, I was there to help open the door to a business with a lot of Special ARDA money. Two years later the business went down; we now funded it to another native group under NEDP. Now you tell me that makes good, smart sense; and that is our federal programs. What are you doing about changing the policy?

I think it was suggested maybe we ought to hold the mortgage on it when we give a man, native or non-native, a start or a business, in case he does walk away from it after two years, and try to recoup our losses, certainly before we turn around and go to another federal program.

The surrounding community feel, quite frankly, they are not being treated right—or it really makes everybody else the second-class citizen. I mean, we have gone so far as buying a taxi-cab for a native person under Special ARDA. That is not a bad start, but any other person down the road I am sure would never get a cent from the federal government to buy a taxi-cab. That creates so much antagonism in the community.

I have one other example, which I would like you to respond to. I have an entrepreneur, a non-native person, who attempted in every way possible to get some funding through FBDB or through a Special ARDA program and was turned down in all cases; and that is fair. The other day he was approached to have his whole business bought out by an Indian reserve. This is on non-reserve land. All he is asking is why he could not have gotten a possibility to have operated when he has a bit of a track record in this business, and they do not?

All I am saying is that our policies, gentlemen, definitely need to be reweaved because of the concerns that I have brought up. I do not want to take up a lot of time, Mr. Chairman, but I would like a bit of a response. How can we make policies more equitable to all people, as opposed to the kinds I have identified?

Mr. Valcourt: First, I will not let you go leading the committee to believe that we fund native enterprises wherever they are without regard to market situations. You gave me the example of the hardware business. It has never been brought to our attention. If it is as you say I am surprised, because that is not the policy. The market forces in an area is definitely a criteria that is considered.

We cannot, and it is not a policy of the program, fund businesses that will put other businesses out of business. I do not think we have to change the policy there. What we have to ensure is that it is properly applied. If you care to, we will look at the specific case you mentioned.

[Traduction]

après que nous ayons été élus, je m'y suis rendu pour aider au lancement d'une entreprise qui avait reçu beaucoup d'argent pour ce programme spécial ARDA. Deux ans plus tard, l'entreprise a fait faillite, nous finançons maintenant un autre groupe autochtone en vertu du programme PDEA. Or vous me dites que cela a beaucoup de sens, qu'il s'agit d'un programme du gouvernement fédéral. Mais que pensez-vous de ce changement de politique?

On a laissé entendre que nous pourrions détenir une hypothèque lorsque nous accordons à un homme, autochtone ou non autochtone, la possibilité de se lancer dans une entreprise, au cas où il la quitterait deux ans après; cela nous permettrait peut-être de compenser nos pertes, avant de changer de politique et d'adopter un autre programme fédéral.

La collectivité se sent, bien sûr, lésée, chacun se sent comme un citoyen de deuxième classe. Nous avons même été jusqu'à acheter un taxi pour un autochtone en vertu d'un programme spécial ARDA. Ce n'est pas un mauvais début, mais n'importe qui d'autre ne pourrait certainement obtenir un sou du gouvernement fédéral pour acheter un taxi. Cette situation crée au sein de la collectivité beaucoup d'animosité.

Je voudrais vous donner un autre exemple et connaître votre réaction à ce sujet. Je connais un entrepreneur, non autochtone, qui a cherché par tous les moyens à obtenir du financement de la BFD ou du programme spécial ARDA, sa demande a été rejetée dans tous les cas, et c'est juste. L'autre jour, des gens ont communiqué avec lui pour acheter toute son entreprise pour une réserve indienne. Elle est constituée dans une réserve. Ce qu'il se demande, c'est pourquoi il ne peut lui-même exploiter son entreprise, alors qu'il a déjà obtenu de bons résultats, ce qui n'est pas le cas des acheteurs éventuels?

Je veux tout simplement vous dire que nos politiques, messieurs, ont certainement besoin d'être révisées à cause justement des préoccupations dont j'ai fait état. Je ne veux pas prendre beaucoup plus de temps, monsieur le président, mais j'aimerais qu'on me réponde. Comment rendre nos politiques plus équitables pour tous, ce qu'elles n'ont pas été dans les cas que j'ai mentionnés?

M. Valcourt: Tout d'abord, je ne veux pas que vous laissiez croire au Comité que nous finançons les entreprises autochtones en quelque lieu qu'elles soient sans tenir compte des situations du marché. Vous m'avez donné l'exemple d'une quincaillerie. On ne m'en a jamais parlé. Si c'est bien la situation, je suis étonné, car nous n'avons pas comme politique d'agir ainsi. Les forces du marché dans ce secteur représentent définitivement un critère dont on tient compte.

Nous ne pouvons pas—et ce n'est pas le but du programme—financer des entreprises qui feront faire faillite à d'autres. Je ne crois pas que nous devions modifier notre politique sur ce plan. Nous devons nous assurer que la politique est appliquée adéquatement. Si vous le voulez, nous allons examiner le cas que vous avez soulevé.

[Text]

[Translation]

• 1720

As for the other point you raised, for example, relating to the taxes, you see, the native communities in Canada face a very, very cruel situation. This program is designed to try to help natives wherever they are, inside or outside of reserves, in cities, and try to help them start businesses, create jobs and get off their dependent state. This is the objective of the program, and I am sure you share that objective.

As for the way to accomplish this, you make a suggestion that perhaps we should take a lien or a mortgage to ensure that after a couple of years the fly-by-nighters do not take advantage of it, then just sell it and make money, or close it. This is a positive suggestion we can look at.

What have we decided as a government in terms of native economic programming? The Prime Minister has stated in the House that he would not touch those programs without first consulting with natives. I said earlier in my statement that we are embarking upon a consultation process. That consultation process is not limited to natives. Members of Parliament will have a chance to make their representation, and surely the objective of the review is to make it much more effective, much more relevant. These examples you have cited should be looked at in terms of that review, and the members of your communities will have a chance to make representations. From that broad consultation across the country, we will draw conclusions about some changes to these programs.

I guess when we look at broad programs such as that there may be an occasion where something seems unfair, but overall... I have been in this department for nine months now, in charge of the Native Economic Development Program. I have looked at the situation of natives, and we have tried to improve the efficiency of the program, because they really need it. However, it does not mean that we have to put other people out of business, and that is a criteria. I reiterate that.

Surely those representations you make—and I think we have in the past had occasion as a department to answer some of the concerns people in Manitoba have raised, and we are ready to do it again. That consultation process certainly is a way of addressing those issues and others that affect natives and economic development, wherever it may be in the country.

The Chairman: Thank you, Mr. Minister. It is 5:22 p.m.—

Mr. Valcourt: I really have to go. In conclusion, I want to thank the committee for this session with them. I hope that we have been able to answer the questions. We look forward to the report of the committee on the tourism

Pour ce qui est de l'autre question que vous avez soulevée, au sujet des taxes, vous savez que les collectivités autochtones au Canada font face à une situation très, très cruelle. Le programme est censé aider tous les autochtones, qu'ils se trouvent à l'intérieur ou à l'extérieur des réserves, dans les villes, pour les aider à établir des entreprises, à créer des emplois et à réduire leur dépendance à l'égard des autres. Voilà l'objectif du programme, et je suis certain que vous l'acceptez.

Pour ce qui est de la réalisation de cet objectif, vous avez suggéré que peut-être nous devrions retenir un droit sur l'hypothèque pour nous assurer que dans quelques années des gens malhonnêtes ne profitent pas de la situation, pour vendre l'entreprise et retirer l'argent, ou simplement fermer les portes. C'est une suggestion positive que nous allons étudier.

Qu'avons-nous décidé en tant que gouvernement pour ce qui est des programmes économiques autochtones? Le premier ministre a déclaré en Chambre qu'il n'allait pas toucher à ces programmes sans d'abord consulter les autochtones. J'ai dit plus tôt dans ma déclaration que nous nous engageons à entreprendre un processus de consultation. Ce processus n'est pas restreint aux autochtones. Les députés auront l'occasion de présenter leurs opinions, et, bien sûr, l'objectif de la révision est de rendre le processus plus efficace, beaucoup plus pertinent. Les exemples que vous avez soulevés doivent être étudiés dans le contexte de cette révision, et les membres de vos collectivités auront l'occasion de faire des démarches en ce sens. Lorsqu'on aura réalisé cette vaste consultation à l'échelle du pays, nous tirerons des conclusions pour apporter certains changements aux programmes.

Lorsqu'on regarde de tels programmes de façon globale, on peut parfois avoir l'impression qu'il y a des injustices, mais dans l'ensemble... Je fais partie du ministère depuis neuf mois seulement, et je suis responsable du programme d'expansion économique autochtone. J'ai étudié la situation des autochtones et j'ai tenté d'améliorer l'efficacité du programme, car les autochtones en ont vraiment besoin. Cependant, cela ne signifie pas qu'on cherche à mettre les autres en faillite. Et je répète que cela est un critère.

Vous avez entrepris certaines démarches—et je crois que par le passé, nous avons eu l'occasion, en tant que ministère de répondre aux préoccupations qu'avaient soulevées certaines personnes au Manitoba, et nous sommes prêts à le faire de nouveau. Ce processus de consultation répond d'une certaine façon à ces questions et à d'autres qui touchent les autochtones et l'expansion économique, dans toutes les régions du pays.

Le président: Je vous remercie, monsieur le ministre. Il est 17h22... .

M. Valcourt: Je dois vous quitter. Pour terminer, je désire remercier les membres du Comité d'avoir pu comparaître devant eux. J'espère que nous avons pu répondre à vos questions. Nous attendons avec impatience

[Texte]

subagreements. We also look forward to the RDP revision you are going to make, and hopefully we can answer in a positive way to the recommendations you will make.

The Chairman: Thank you, Mr. Minister. On behalf of the committee, thank you for your presentation and the enthusiasm you bring to the subject-matter. I know that there are a couple of members who have some additional questions; perhaps they will approach you privately.

Mr. Valcourt: No problem.

The Chairman: The meeting is adjourned to the call of the Chair.

[Traduction]

le rapport du Comité au sujet des ententes accessoires en matière de tourisme. Nous serons heureux également de consulter la révision du PER que vous entreprenez, et nous espérons pouvoir répondre de façon positive à vos recommandations.

Le président: Merci, monsieur le ministre. Au nom des membres du Comité, je vous remercie de votre mémoire et de la façon enthousiaste dont vous traitez la question. Je sais que quelques membres veulent poser des questions additionnelles, ils pourraient peut-être communiquer avec vous.

M. Valcourt: Aucun problème.

Le président: La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES

Wednesday, May 6, 1987

From the Atlantic Enterprise Program:

Gerry Hilton, Executive Secretary.

From the Federal Business Development Bank:

John Langlais, Corporate Comptroller.

TÉMOINS

Le mercredi 6 mai 1987

Du Programme Entreprise Atlantique:

Gerry Hilton, secrétaire exécutif.

De la Banque fédérale de développement:

John Langlais, contrôleur institutionnel.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 14

Tuesday, May 12, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 14

Le mardi 12 mai 1987

Président: Lawrence O'Neil

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent de*

Regional Industrial Expansion

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), examination of
the mandate and operation of Investment Canada

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement,
examen portant sur le mandat et le fonctionnement
de Investissement Canada

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,
1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature,
1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 12, 1987

(22)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:42 o'clock p.m. this day in Room 308, West Block, the Acting Chairman, Ken James, presiding.

Members of the Committee present: Bob Brisco, Ken James, Steven W. Langdon, Brian Tobin, Walter Van de Walle.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Investment Canada: Paul Labbé, President; Ruth Hubbard, Executive Vice-President; Gordon Dewhirst, Vice-President, Investment Review Division.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee resumed its consideration of the mandate and operation of Investment Canada. (*See Minutes of Proceedings and Evidence, Tuesday, February 10, 1987, Issue No. 7.*)

Paul Labbé, with the witnesses, answered questions.

At 5:18 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 12 MAI 1987

(22)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 42, dans la pièce 308 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Ken James (*vice-président*).

Membres du Comité présents: Bob Brisco, Ken James, Steven W. Langdon, Brian Tobin, Walter Van de Walle.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De Investment Canada: Paul Labbé, président; Ruth Hubbard, vice-présidente exécutive; Gordon Dewhirst, vice-président, Division de l'examen des investissements.

Conformément au mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité examine de nouveau le mandat et le fonctionnement de la société Investissement Canada. (*Voir Procès-verbaux et témoignages du mardi 10 février 1987, fascicule n° 7.*)

Paul Labbé et les témoins répondent aux questions.

À 17 h 18, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Tuesday, May 12, 1987

• 1543

The Acting Chairman (Mr. James): Order, please.

We invited Investment Canada to attend today and members who were in attendance had questions to ask of Investment Canada. Mr. Labbé, Ms Hubbard, and Gordon Dewhirst are here, and we appreciate very much their attendance.

As I understand it, you are here to answer questions rather than to make a presentation. Is that right, Paul, or do you have some opening remarks to make?

Mr. Paul Labbé (President, Investment Canada): That is correct, Mr. Chairman. We were invited back and we are delighted to be back to answer any questions the members may have.

The Acting Chairman (Mr. James): Okay, good.

Walter, if I may, I will start the discussions. Do you have an immediate question?

Mr. Van de Walle: As the new kid on the block and the first time sitting on this committee, I am delighted to be a member of the committee, sir.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Labbé, we had asked for some information back in September, and we received a good amount of information from your department. There is some excellent information there. I will speak to some of it that I think we were looking for that did not seem to end up being in the package, but I thought I might ask you about a portion of the information received.

They said an extensive study was done by... The Library of Parliament put this together from information sent over by you. It talked about impressions abroad of Canada's investment liabilities. A major problem identified by our posts abroad is traditionally strong U.S. competition.

• 1545

Then it talked about other problems: the lack of knowledge or misinformation regarding Canadian investment opportunities—that is, poor market recognition—the size of the Canadian market; lingering concerns regarding past foreign investment policies—for example, FIRA—over-emphasis in the past on missions of government officials, with not enough focus placed on business-to-business contact; Canadian management and labour relations, what is going on here between management and labour; and the existence of

TÉMOIGNAGES*(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le mardi 12 mai 1987

Le président suppléant (M. James): La séance est ouverte.

Nous avons invité aujourd'hui Investissement Canada, et les membres du Comité qui étaient déjà là la dernière fois avaient, je crois, encore des questions à poser. Nous avons donc le plaisir de recevoir aujourd'hui M. Labbé, M^{me} Hubbard et M. Gordon Dewhirst.

Si j'ai bien compris, vous n'allez pas faire d'exposé, mais plutôt tout de suite répondre aux questions. Est-ce bien cela, Paul? Auriez-vous quelque chose à dire, tout d'abord?

M. Paul Labbé (président, Investissement Canada): C'est bien cela, monsieur le président. Nous avons été invités à comparaître une deuxième fois, et nous sommes à la disposition des membres du Comité pour toutes questions qu'ils auraient à poser.

Le président suppléant (M. James): Très bien.

Si vous le voulez bien, Walter, je vais moi-même ouvrir le débat. Auriez-vous tout de suite une question à poser?

M. Van de Walle: Je suis tout nouveau, monsieur le président, c'est la première fois que je siège au Comité, et je dois dire que j'en suis ravi.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Labbé, nous vous avions demandé, au mois de septembre, un certain nombre de renseignements, et je dois dire que vos services ont fait de leur mieux. Nous avons effectivement reçu une documentation assez complète. Je vais donc d'abord m'y reporter, avant d'aborder certaines questions qui semblent ne pas y avoir été traitées.

Il semble qu'une étude approfondie ait été effectuée par... Voici ici un résumé fait par la Bibliothèque du Parlement à partir d'une documentation que vous lui avez fait parvenir. Il est notamment question de l'impression que donne le Canada aux investisseurs potentiels à l'étranger. Pour ces investisseurs, la présence de la concurrence américaine est un des désavantages majeurs.

On cite ensuite toute une série de problèmes: les possibilités d'investissement au Canada sont mal connues, les investisseurs sont mal informés, on connaît mal le marché canadien, son importance, les investisseurs gardent un mauvais souvenir des politiques adoptées à leur égard par le passé, on cite notamment l'AEIE, et le fait que l'on a donné trop d'importance aux missions et délégations gouvernementales au détriment des contacts entre hommes d'affaires; on cite également les relations entre patrons et syndicats, ainsi que l'existence de

[Texte]

interprovincial barriers to the free movement of goods within the Canadian market.

I am wondering how you are attempting to address these areas of concern in the investment community abroad. I can appreciate you cannot do anything about Canadian management-labour relations, but I was wondering about, first of all, lack of knowledge or misinformation regarding Canadian investment opportunities, poor market recognition. Would you give me some thoughts on that.

Mr. Labbé: A number of them that you raise, Mr. Chairman, do come up quite often in our discussions with foreign investors. I would not write off the issue of labour-management relations completely either. It is an issue that is raised at times. People tend to paint a worse picture about Canadian labour-management relations than actually exists. We have tended to have in some years some bad records with regard to days lost due to labour strife. A lot of that, though, has to do with the fact we have a large unionized Public Service, whether it be in transportation, education, or others. You do run into labour problems in those areas. They add up the days pretty fast. But if you just looked at the industrial side, our labour relations record is quite good compared, for example, to the United States, which may be our largest competitor.

Another thing we try to sell as well in that regard is that in Canada we have a better record with regard to absenteeism than a lot of other countries do. We tend to argue it has a more important bearing on the way an enterprise is run, rather than days lost because of strikes, because when you have a strike on your hands, you know your plant is closed down or you have some difficulties. If you are talking about absenteeism, sometimes it has a greater impact on the operations of an enterprise, because it affects quality control, it affects the smooth flow of the products and a number of other areas and is just as disruptive or sometimes even more disruptive than strike situations.

With regard to investment opportunities, what we have been promoting, by and large, from the Canadian point of view is the issue of technology, and then emphasizing much more that Canada has a good technological base; that there are opportunities open for joint venturing with Canadian enterprises; that we are encouraging research and development; that we have an infrastructure there that if enterprises want to joint venture with Canadians, or do more research and development, we have the facilities here and ultimately access to a large North American market, which is important as well.

The North American market is one that most investors look at when they are looking at investing in Canada. The Canadian market by itself tends to be not large enough, particularly the way it is dispersed. What we try to say to the investors is to look at Canada as part of the North American market and that the trade access to the United States is important. It is important for us, and it is important for potential investors as well. And that has been a good selling point for us.

[Traduction]

barrières interprovinciales faisant obstacle à la libre circulation des biens à l'intérieur du marché canadien.

Je me demande ce que vous faites, de votre côté, pour essayer de rassurer les investisseurs étrangers. Je comprends bien que le problème des relations entre patrons et syndicats n'est pas de votre compétence, mais je pense que vous pourriez faire quelque chose pour remédier à cette mauvaise information et à l'ignorance sur nos possibilités. Pourriez-vous m'éclairer là-dessus?

M. Labbé: Il est en effet souvent question de tout cela, monsieur le président, au cours de nos discussions avec les investisseurs étrangers. Il est également parfois question des relations entre patrons et syndicats. On a d'ailleurs généralement tendance à noircir la réalité. Il est vrai que certaines années, nous avons perdu beaucoup de journées de travail en raison des grèves, mais très souvent cela est dû au fait que nous avons une Fonction publique largement syndiquée, qu'il s'agisse de transport, d'enseignement ou autres. Dans ces secteurs il y a effectivement parfois des conflits. Cela augmente tout de suite le total des journées perdues de façon considérable. Mais si vous regardez simplement le secteur privé, vous vous apercevrez que nous ne faisons pas plus mal que les États-Unis, par exemple, qui sont notre premier concurrent.

Un autre argument que nous utilisons souvent, à propos du Canada, c'est que nous avons ici un taux d'absentéisme bien inférieur à ce qu'il est dans de nombreux pays. Nous soulignons alors que l'absentéisme nuit beaucoup plus à la marche d'une entreprise que les grèves, puisque vous pouvez alors fermer purement et simplement l'usine, si vous ne voulez pas avoir trop de difficultés. L'absentéisme nuit parfois beaucoup plus à la bonne marche des affaires, puisque le contrôle de la qualité, aussi bien que la régularité de la production en souffre, entre autres, et c'est parfois beaucoup plus grave qu'une grève.

Nous avons par ailleurs mis l'accent sur l'infrastructure technique du Canada pour inciter les hommes d'affaires étrangers à investir chez nous; il y a aussi la possibilité de créer des entreprises en coparticipation, le fait que nous stimulons la recherche et le développement, qu'il y a une infrastructure permettant effectivement de s'associer à des entreprises canadiennes, et de faire, si on le désire, plus de recherche et de développement; enfin nous avons à nos portes le très vaste marché nord-américain, ce qui n'est pas négligeable.

Lorsque les investisseurs pensent au Canada, ils sont très sensibles à cet argument de la proximité du marché nord-américain. Le marché canadien lui-même est en effet assez exigu, et il est extrêmement disséminé. Nous essayons donc d'attirer l'attention des investisseurs sur le fait que le Canada fait partie du vaste ensemble nord-américain, auquel ils pourront avoir accès. C'est de notre point de vue un argument important, et je crois qu'il frappe également les investisseurs.

[Text]

With regard to concerns over past legislation, one of the arguments we use is that most of the world is going towards more openness now than was the case 15 years ago. The situation in Canada is not unlike that which happened, for example, in places like France and southern Europe and elsewhere. The trend with regard to openness is not one that is just a blip, we think. We think the economies of the western world tend to be much more open than they were, and that is taking into account the new realities with regard to globalization of trade and globalization of investment. Canada is just taking account of what has actually happened in the rest of the world.

I am sorry, I do not know what you are quoting from, so I am—

• 1550

The Acting Chairman (Mr. James): I am sorry. It was information that was sent over, information put together by the research branch. It was in all the information sent over when we were requesting information. It said, "Canada's Assets and Liabilities as Viewed by the Posts and Investment Canada" and it goes through a number of the positive sides. I am sorry, maybe you do not have the document in front of you.

Mr. Labbé: I do have it now, Mr. Chairman. I am looking at it.

The Acting Chairman (Mr. James): Oh, okay.

Mr. Labbé: I think another point I would like to respond to is the third last point where there seems to be some concern that there is not enough emphasis on business-to-business contacts. At Investment Canada we have made a particular effort to work with the Canadian business community in promoting investment opportunities abroad and promoting the investment climate abroad. We have been successful in holding seminars in Europe, in the Far East and in the United States where we have had good participation by Canadian industrial people, the banks, other intermediaries who have been very useful in both opening up the doors and establishing the contacts and also being able to talk as businessmen to businessmen about the situations which actually exist in Canada. That has been quite helpful to us.

The Acting Chairman (Mr. James): Yes. They seem to mention over-emphasis in the past on missions of government—

Mr. Labbé: The existence of interprovincial barriers to trade is an old problem in Canada that is raised often. I guess what happens is that Canadians tend to get used to living with a lot of those barriers, but when you are talking to investors who are coming in from the outside, they tend to be more critical about them and often wonder what we are actually doing to our internal market by creating all those barriers and thereby reducing the opportunities to become efficient and competitive, not

[Translation]

Vous parlez de leurs réticences à cause de politiques adoptées par le passé; à cela nous répondons que l'évolution actuelle du monde nous entraîne tous vers une plus grande ouverture qu'il y a 15 ans. On peut donc faire une comparaison entre ce qui se passe au Canada et ce qui s'est passé, par exemple, dans des pays comme la France, dans le sud de l'Europe, ou ailleurs. Cette tendance à l'ouverture n'est pas quelque chose de simplement passager, à notre avis. Les économies du monde entier s'ouvrent, et cela correspond à cette tendance à la globalisation des échanges et des schémas d'investissement. Le Canada ne fait en réalité que commencer à suivre cette tendance que l'on peut déjà discerner dans le reste du monde.

Excusez-moi, mais je ne sais pas à quel document vous empruntez vos citations. . .

Le président suppléant (M. James): Excusez-moi. Il s'agit d'un résumé du service de recherche. Il a été rédigé à partir de la documentation qui nous a été adressée, parce que nous l'avions demandée. On y lit: «L'actif et le passif du Canada tels que vus par les missions du Canada à l'étranger et Investissement Canada»; et il énonce un certain nombre des atouts du Canada. Excusez-moi, vous n'avez peut-être pas ce document sous les yeux.

M. Labbé: Maintenant je l'ai, monsieur le président, et je peux suivre.

Le président suppléant (M. James): Très bien.

M. Labbé: Vous avez également fait allusion, c'était votre troisième point, au fait qu'il n'y avait pas suffisamment de contacts directs entre hommes d'affaire. À Investissement Canada nous avons fait un effort particulier pour organiser des campagnes de publicité en faveur de l'investissement au Canada en collaboration avec le monde des affaires et l'industrie. C'est ainsi que nous avons organisé des séminaires en Europe, en Extrême Orient et aux États-Unis, avec la participation des industriels canadiens, des banques et d'autres intermédiaires, grâce auxquels les portes se sont ouvertes, et qui nous ont permis de prendre contact, de discuter entre hommes d'affaire sur la situation canadienne. Tout cela a été très utile.

Le président suppléant (M. James): Très bien. On souligne pourtant que les missions du gouvernement ont eu trop d'importance. . .

M. Labbé: L'existence de barrières interprovinciales faisant obstacle aux échanges, est une vieille question canadienne souvent abordée. Ce qui se passe, c'est que les Canadiens ont tendance à s'habituer à nombre de ces obstacles, mais lorsque l'on discute avec des investisseurs de l'extérieur, ceux-ci se montrent beaucoup plus critiques, et souvent ils se demandent pour quelle raison on continue à maintenir ces barrières intérieures, qui font obstacle à l'efficacité, au jeu de la concurrence, non

[Texte]

only in the Canadian context but in the world context as well. So it is a problem that keeps recurring.

The Acting Chairman (Mr. James): Just one other area, then I will pass on. On page 9 it talked about the competition with the U.S. for this country's foreign investment, and then it goes on to say:

Compounding this problem is the perception that U.S. governments, particularly at the state level, are more friendly to business in general and foreign investment in particular. The promotional efforts of the U.S. states have generally been considered to have been more effective than Canada in drawing investment.

I am wondering how we are addressing that one.

Mr. Labbé: We are certainly in stiff competition with a number of U.S. states. There was a time, not that many years ago, when one would not have thought that we would have had to compete with the states of the United States for investment, but that situation has changed now as well. There are a number of states which I guess just a decade ago would have been considered potentially as tax havens in the United States with regard to the advantages they offered to businesses, and now are out actively promoting investment. So there is that reality that we are in competition with the United States.

I keep saying that I think there are 30 states of the United States that are represented in Tokyo; the sole purpose of those representations are to try to attract Japanese investment to those individual states. When we were over in Davos, not this past time but the year before, there was a presentation there by one of the states and they were promoting the fact that they did not have any corporate tax in their particular state. So each area, and I guess the Canadians as well, we try to put forward our best foot and try to address those things which we think the potential investors are interested in, trying to get them to come to Canada and establish here. But everyone is in the business, whether we are talking about states of the United States, or Bavaria in Germany, or parts of the U.K., or even Japan and the Far East.

Other parts of the Far East are now actively promoting investment there. They are promoting investment often much as we are, trying to foster and encourage joint venturing between enterprises so that we keep what we have and can benefit from additional technologies or access to markets or management or capital or whatever. But they are trying to foster more joint venturing, if you want, between enterprises. And that is the tack that we have been taking at Investment Canada.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Labbé. Mr. Langdon, would you like to ask a question?

Mr. Langdon: Yes, Mr. Chairman.

[Traduction]

seulement, pour les Canadiens mais pour les hommes d'affaire de l'extérieur. Voilà donc un problème qui est souvent abordé.

Le président suppléant (M. James): Encore une dernière question, et je passerai la parole à quelqu'un d'autre. Il est question, page 9, de la concurrence que font les États-Unis, lorsqu'il s'agit d'attirer les investisseurs étrangers, puis le document précise, je cite:

Ce problème est aggravé par l'impression que le gouvernement américain, et plus encore les gouvernements des États, sont mieux disposés envers les hommes d'affaire en général et les investisseurs étrangers en particulier. On pense généralement que les campagnes de promotion américaines s'adressant aux investisseurs ont été plus efficaces que les nôtres.

Que faites-vous pour y remédier?

M. Labbé: Effectivement nous sommes en concurrence directe avec plusieurs États américains. Il fut une époque, il n'y a pas si longtemps, où cela nous aurait paru impensable. Mais la situation a bien changé. On aurait plutôt imaginé, il y a de cela une décennie, que ces États américains pourraient être d'excellents paradis fiscaux en raison des avantages qu'ils offraient aux hommes d'affaire, et voilà qu'ils font des campagnes de promotion à l'investissement. Il est donc vrai que nous sommes maintenant en concurrence avec les États-Unis dans ce domaine.

Je répète qu'il a, je crois, 30 États américains qui ont à Tokyo un bureau de représentation, dont la mission est d'attirer l'investisseur japonais. Lorsque nous étions à Davos, pas la dernière fois, mais il y a un an, une de ces délégations faisait valoir le fait que son État n'imposait pas les sociétés. Je pense que tout le monde donc essaye de faire valoir ses arguments, les Canadiens comme les autres; nous essayons de montrer ce que nous avons de mieux et d'intéresser au Canada les investisseurs potentiels. Mais c'est un peu ce que fait tout le monde, qu'il s'agisse des États américains, de la Bavière allemande, ou même de certaines régions du Royaume-Uni, du Japon ou de l'Extrême Orient.

Il y a même d'autres pays d'Extrême Orient qui cherchent activement à attirer les investisseurs. Ils le font très souvent exactement comme nous, c'est à dire qu'ils essaient d'encourager la formation d'entreprises en co-participation, grâce auxquelles on peut conserver ce que l'on possède, tout en profitant de certains apports technologiques, d'un accès plus facile à certains marchés, à certaines compétences en matière de gestion, ou même aux capitaux. Ils mettent donc l'accent sur ces associations entre entreprises. C'est exactement ce que nous faisons à Investissement Canada.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Labbé. Monsieur Langdon, avez-vous une question à poser?

M. Langdon: Oui, monsieur le président.

[Text]

I must say, Mr. Labbé, I have a lot of questions which I would like to ask.

Mr. Labbé: I will try to accommodate you.

• 1555

Mr. Langdon: I suspect you might have expected.

The first thing I want to say is that it is clear Investment Canada is not in the business of making policy but simply of enforcing policy and carrying out reviews. As one who was part of the committee, and tried not to help draft the legislation that governs your operations, I am quite aware there was a change in policy that took place.

I guess my sense of deep concern as I have watched Investment Canada operate over the period of its mandate is that there is a very serious gap in the implementation of the agreements you make with companies about take-overs that do take place, both companies you continue to supervise as firms that made undertakings to Investment Canada, and companies you have yourself been responsible for right from the beginning; the so-called undertakings that were explicit in FIRA perhaps a little more implicit in Investment Canada.

There are two that are of particular concern to me from my own constituency which I wanted to start with, one which is at this stage in the middle of quite a dramatic confrontation in Windsor, a company called Sheller-Globe, which was approved for take-over I believe in 1982; the Sheller-Globe Corporation, from Toledo, Ohio, which took over the business of the automotive division of the Olsonite Company of Windsor. Its primary function was to produce moulded steering wheels. As part of that decision, the undertakings that were enunciated included, first, new investment; second, increased resource processing or use of Canadian parts and services; third, additional exports; fourth, enhanced technological development; and fifth, it was judged to be compatible with industrial and economic policies at the time.

Well, as I suspect you know, this company has made a decision to shut down completely and to shift its operations to Indiana. That is within a period of less than five years, as I understand it; and it is despite operations which, during its period of activities, seemed to record sales and profits during much of that time. It has been working for the last two years at 100% capacity for 6 to 7 days per week. It appears there is a steady demand for the product. The parent company itself has been making record profits.

• 1600

How can it be possible for a company to take action like this and for Investment Canada not to be taking that company to court for forgetting about the undertakings which so clearly contradict any notion that would lead it to a shutdown at this stage?

[Translation]

Je dois dire, monsieur Labbé, que j'aurais beaucoup de questions à poser.

M. Labbé: Je vais essayer d'y répondre.

M. Langdon: Je pense que vous pouviez vous y attendre.

Je commencerai en disant qu'Investissement Canada, de toute évidence, n'est pas là pour décider de la politique à suivre, mais simplement pour exécuter et faire faire les recherches et études nécessaires. J'ai été membre du Comité lorsque l'on a discuté du projet de loi portant création de votre société, je dois dire que j'y étais opposé et j'ai tout à fait conscience de l'infléchissement qu'a subi notre politique dans ce domaine.

Voilà déjà un certain temps que je suis Investissement Canada dans ses opérations et je suis très préoccupé par la façon dont sont appliquées les ententes que vous passez avec certaines sociétés au moment d'un rachat, qu'il s'agisse de sociétés que vous continuez à suivre après qu'elles ont pris certains engagements, ou de sociétés dont vous aviez la responsabilité dès le départ; je pense à ces engagements qui étaient très explicites à l'époque de l'AEIE, et qui le sont peut-être moins depuis qu'Investissement Canada existe.

Il y a deux cas qui me préoccupent plus particulièrement, puisqu'ils concernent ma circonscription, et dont l'un touche la société Sheller-Globe, dont le rachat a été approuvé, je crois, en 1982; cette société sise à Windsor se trouve dans une situation extrêmement dramatique; elle est de Tolédo en Ohio et a repris la division de construction automobile de la société Olsonite de Windsor, dont la production était essentiellement des volants coulés. Au moment du rachat la société s'était notamment engagée à: premièrement investir des capitaux frais, deuxièmement, accroître les volumes de matières transformées, ou les achats de pièces détachées et de services canadiens, troisièmement, exporter plus; quatrièmement, améliorer les techniques utilisées. Enfin on avait estimé l'opération compatible avec les politiques industrielles et économiques de l'époque.

Comme vous le savez sans doute, cette société a décidé de fermer ses portes et de transporter ses pénates dans l'État d'Indiana, et cela en moins de cinq ans, si je ne me trompe, et en dépit d'une exploitation qui, pendant tout ce temps, semblait enregistrer des ventes et des bénéfices record. L'usine marchait depuis deux ans à 100 p. 100 de ses capacités, avec des semaines de travail de 6 à 7 jours. Il y avait une demande régulière pour ce produit, et la société mère a elle-même fait des bénéfices record.

Comment est-il alors possible que la société prenne ce genre de décision, et que d'un autre côté Investissement Canada ne lui intente pas de procès, étant donné les engagements qui avaient été pris, et qui semblent en parfaite contradiction avec l'idée d'une fermeture?

[Texte]

Mr. Labbé: I was made aware of that case just before coming over here this afternoon, from the press, so I am not familiar with the details of the case or the background or the facts you are laying out right now. Normally, under the previous legislation and even under Investment Canada, we would have monitored that company and the monitoring period would be over now with regard to that particular operation. We would monitor for a period; they were monitoring for five years at the most. At the end of the third monitoring if things were satisfactory, they would not be subject to a monitoring process any more. That does not mean that some of the undertakings they may have made with regard to the government are completely disregarded.

Mr. Langdon: Those undertakings in fact would have stayed extant?

Mr. Labbé: Oh, they would have stayed, bearing in mind that the conditions of the industry or the conditions of the firm itself may have changed. The auto industry, as you know yourself, is a very dynamic industry right now. A lot of things are happening. So I do not know the circumstances of that particular case. Certainly we will be looking into it, but we have not had a chance to take—

Mr. Langdon: So certainly, at this stage, you are prepared to make a public commitment that you will be investigating the—

Mr. Labbé: Oh, we will be looking at that, yes.

Mr. Langdon: —enterprise and... Let me push you a little further on it. If you find that these undertakings are not in fact consistent with what the company is doing, will you prosecute, as you have the right to do under the legislation?

Mr. Labbé: We would have to wait and see what the circumstances of the case are before we make any commitment to go out and prosecute.

Mr. Langdon: Will you take a tough and aggressive position toward them, though?

Mr. Labbé: We will do our best to enforce the law that we have to act under, yes.

Mr. Langdon: Will you keep in close liaison with the Members of Parliament from the area?

Mr. Labbé: I am sure we must be getting some correspondence from the Members of Parliament concerned anyway. Yes, we will respond.

Mr. Langdon: This is one that is obviously just breaking and you are perhaps not as on top of it as some others. I have been trying to do some digging into what significance the conditions that have at least been suggested in the press with respect to Dome's and Amoco's agreement would have for Investment Canada. I want to ask you, from the perspective of Investment Canada, if you would

[Traduction]

M. Labbé: C'est par la presse que j'ai été effectivement informé de cette affaire, juste avant de venir ici cet après-midi, je n'en connais pas les détails, et je ne suis pas au courant de tous les faits que vous me citez. D'après la loi précédemment en vigueur, mais même sous le règne d'Investissement Canada, un suivi devrait être assuré, mais cette période de suivi serait maintenant passée. La période de surveillance ne dépassait pas de toute façon cinq ans. Au bout de trois ans, si tout se passait bien, on arrêterait ce suivi. Cela ne veut donc pas dire, cependant, que les engagements qui ont été pris deviennent lettre morte.

M. Langdon: Ces engagements restent toujours valables?

M. Labbé: Oui, sous réserve évidemment d'une évolution possible du secteur considéré, ou de la situation de la société en question. L'industrie automobile, comme vous le savez vous-même, est en plein bouleversement, il se passe des tas de choses, mais dans ce cas particulier, je ne connais pas les circonstances précises de l'affaire. Nous allons certainement examiner cela de plus près, mais jusqu'ici nous n'avons pas eu la possibilité de prendre...

M. Langdon: Vous seriez donc disposé à vous engager, publiquement, ici, à enquêter...

M. Labbé: Nous allons certainement examiner ce dossier.

M. Langdon: ... sur cette entreprise et... Permettez-moi de vous pousser un petit peu dans vos retranchements. Si vous vous apercevez que les promesses faites ne sont pas tenues, seriez-vous en mesure, la loi vous en donne-t-elle la possibilité, d'intenter un procès?

M. Labbé: Avant de nous engager ici à intenter un procès, il faudrait que nous connaissions d'abord le dossier dans tous ses détails.

M. Langdon: Êtes-vous tout de même prêt à faire preuve de fermeté?

M. Labbé: Nous ferons effectivement de notre mieux pour faire appliquer les dispositions de la loi dont nous relevons, oui.

M. Langdon: Resterez-vous en rapport étroit avec les députés de ce secteur?

M. Labbé: Je suis sûr que nous recevrons du courrier de ces députés concernés, et nous y répondrons.

M. Langdon: Voilà une affaire qui vient d'éclater, et vous n'êtes en l'occurrence pas aussi bien préparé que dans certains autres cas. Passons maintenant à l'affaire Dome et Amoco, la presse a fait allusion à certaines clauses de l'accord qui pourrait être passé, et je me suis intéressé à ce que cela pouvait signifier du point de vue d'Investissement Canada. Pourriez-vous notamment

[Text]

feel that an agreement that had effectively blocked off and limited other bids would be something Investment Canada would have some problems with?

Mr. Labbé: Well, the way you word it, we may "have some problems with"... The reality right now, though, is that a number of bidders have already had a chance to bid on that company and before the selection was made to go with Amoco two other bids had been made.

The issue as to whether the bidding process was closed prematurely or not is something else, but in this particular case it is hard to argue that the other people did not have a chance to make a bid. At one stage, I guess, the managers of the company felt that they had to strike a deal with somebody because the end of June is coming up very fast and that is the deadline they had to reach with regard to a refinancing of the company itself. I am saying that without prejudging or any prejudice to the case itself, but I think in this particular case there have been some opportunities for other people to bid. Now, whether they have been completely fair or not is something else that we may have to—

Mr. Langdon: But that is something you will be looking at, whether there has been a fair chance for all companies to maintain their activity right up to the last possible moment in trying to bid for this company?

• 1605

Mr. Labbé: There are a lot of rumours circulating in the press and in the public domain right now about the circumstances of that case. And, again, the reality is that the creditors have a bigger say in what is going to happen to Dome today than the shareholders and the management itself. It is so deeply indebted that I think the creditors, in effect, control the corporation, rather than the management itself.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Langdon, I will move on to Mr. Tobin and then come back. We are in the 10-minute round, Mr. Tobin.

Mr. Tobin: Thank you, Mr. Chairman. I apologize for coming in late today.

Mr. Chairman, I want to continue the line of questioning that has just been initiated by Mr. Langdon. I am fully aware of the sensitive circumstances with respect to information, and so on, in which the witnesses find themselves.

But I was pleased to hear you say that as part of your investigation you will want to look into this whole question of whether or not other companies—Canadian or otherwise, for that matter, I suppose—had a chance to participate in the bidding process, whether or not it was prematurely shut down. You made reference to a lot of rumours floating around.

Let me ask you, first of all, to confirm that, in fact, that will be a significant part of your review of this particular

[Translation]

accepter qu'une entente ait été passée, visant à limiter le nombre des offres qui seraient faites?

M. Labbé: La façon dont vous formulez les choses, en nous demandant si nous pourrions «accepter»... En fait, toute une série de sociétés intéressées ont déjà eu la possibilité de faire une offre, et juste avant que l'on ait retenu Amoco, deux autres offres venaient d'être faites.

La question de savoir si l'on a clos prématurément la procédure d'appel d'offres est une tout autre affaire, mais je pense en l'occurrence qu'il est difficile de prétendre que l'on a empêché les sociétés intéressées de se porter acquéreur. Il a bien fallu, à un moment, que la direction de la société prenne une décision, étant donné que nous nous approchons à grands pas de la fin du mois de juin limite à partir de laquelle il aurait fallu prendre des dispositions pour le financement de la société elle-même. Je dis cela sans aucune arrière-pensée, sans aucun préjugé aucun, mais je crois en l'occurrence que les sociétés intéressées ont pu faire une offre. Juger ensuite des conditions dans lesquelles l'ensemble de la procédure s'est déroulé, est une tout autre question, dont nous pourrions effectivement être... .

M. Langdon: Vous êtes donc prêt à examiner de plus près si oui ou non toutes les sociétés intéressées ont eu la même chance de pouvoir faire une offre jusqu'au dernier moment?

M. Labbé: Toutes sortes de bruits circulent actuellement dans la presse et parmi le public sur les circonstances afférentes à cette affaire. La réalité, c'est que ce sont les créanciers qui tiennent le haut du pavé, et c'est davantage eux qui décident du sort de Dome, à l'heure actuelle, que les actionnaires et la direction elle-même. Dome est en effet si grevée de dettes que ce sont ses créanciers, en fait, qui sont à la barre plutôt que la direction.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Langdon, je vais donner la parole à M. Tobin, et nous reviendrons ensuite à vous. Nous accordons maintenant 10 minutes à chacun, monsieur Tobin.

M. Tobin: Je vous remercie, monsieur le président. Excusez-moi de mon retard.

Monsieur le président, je voudrais revenir sur les questions qui viennent d'être posées par M. Langdon. Je comprends naturellement fort bien la délicate situation dans laquelle se trouvent les témoins pour ce qui touche à l'information.

J'ai été heureux de vous entendre dire que vous avez l'intention, dans le cadre de votre enquête, d'examiner si d'autres sociétés, canadiennes ou autres, ont pu participer aux enchères ou s'il a été mis prématurément fin à celles-ci. Vous disiez que toutes sortes de bruits couraient.

Permettez-moi de vous demander, tout d'abord, de me confirmer que ceci constituera, en fait, une partie

[Texte]

application when it comes before you. Can you tell us, without going into the specifics of this particular deal, how you go about separating facts from rumour with respect to the notion of a fair bidding process?

Mr. Labbé: First of all I think, Mr. Chairman, that the member may have been putting some words in my mouth, because I do not think that I really said that we would actually deeply investigate whether or not the other bidders had had a chance to bid—whether the other bidders had been effectively blocked out. I said it would be a concern to me personally.

The reality though is that, when we get an application, under the act, the only things that we have to look at are the issues of net benefit with regard to that application itself. Obviously, if the bidding process itself has not been fair, there could be other recourses to correct that particular situation. It would probably take place before the bid comes to us, because you are really dealing with a legal situation, and that affects the shareholders as much as it affects other people.

So I just want to clarify that it is not part of the review process. When we receive an application—and we have not received an application in this particular case now—under the terms of the law, what we have to do is examine the application in the light of the criteria that we have and determine whether or not there is a net benefit to the transaction.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I want to assure the president that I was not attempting to put words in his mouth. In fact, I did hear him say that he had a concern about whether or not it was a fair bidding process. I think it is fair to say that we probably extracted the words of the president versus the words of you as an individual, because you were saying that you personally are concerned, but as president of Investment Canada you really have no mandate to do anything about that kind of concern, which leads me to my next question.

I am bit surprised to hear that, that you have no mandate at all. I wonder how you can do a fair, proper, and thorough assessment of what the benefits to Canada are in this transaction in the absence of knowing whether or not there has been a fair bidding process and, therefore, by extension, whether this bid stands up in terms of benefits to Canada against other potential bids that may have been made, in the event that there was a fair and open bidding process.

Mr. Labbé: Mr. Chairman, it is not an easy situation to be in. The reality that the agency and the Minister who actually has to make the ultimate decision is not an arbiter between various bids that are being made for a company.

[Traduction]

importante de l'enquête que vous allez faire. Sans entrer dans les détails de cette transaction, pourriez-vous nous dire comment vous allez vous y prendre pour séparer les faits des rumeurs dans cette affaire d'enchères peut-être déloyale?

M. Labbé: Je voudrais dire avant tout, monsieur le président, que le député me fait peut-être dire ce que je n'ai pas dit, car je n'ai jamais dit, en réalité, que nous allions enquêter sérieusement pour savoir si les autres offrants avaient été effectivement écartés. J'ai dit que c'était une question qui me tenait personnellement à coeur.

Mais lorsqu'une demande nous est adressée dans le cadre de la loi, nous n'avons à nous préoccuper que des questions d'avantages nets qui touchent à la demande en soi. Si les enchères n'ont pas été loyales, il existe d'autres recours pour redresser cette situation. Ceci serait fait à un stade préliminaire, car il s'agit là d'une question de droit qui touche les actionnaires autant que d'autres.

Je voulais donc simplement préciser que ceci ne fait pas partie de notre processus d'examen. Lorsque nous sommes saisis d'une demande—ce qui ne s'est pas produit dans ce cas particulier—où la loi est invoquée, nous devons examiner la demande à la lumière des critères dont nous disposons et décider s'il y a ou non un net avantage à la transaction.

M. Tobin: Monsieur le président, je voudrais assurer le président que je n'essayais pas de lui faire dire des choses. Je l'ai entendu dire, en fait, qu'il se posait des questions sur les circonstances dans lesquelles s'étaient faites les enchères. Il faut reconnaître toutefois que nous avons probablement séparé ce que vous disiez en tant que président de ce que vous disiez en tant que particulier, car vous disiez que cette question avait éveillé en vous des inquiétudes personnelles, mais en tant que président de Investissement Canada, vous n'êtes pas habilité à intervenir sur ce point, ce qui m'amène à ma prochaine question.

Je suis un peu surpris d'entendre que vous n'avez aucun mandat. Comment pouvez-vous faire une évaluation correcte, impartiale et approfondie des avantages qu'apporte cette transaction au Canada si vous ne savez pas si la procédure d'enchères a été impartiale et si, par conséquent, l'offre qui a été acceptée est plus avantageuse pour le Canada que les autres offres qui auraient pu être faites, si les enchères avaient vraiment été publiques et impartiales.

M. Labbé: Monsieur le président, ce n'est pas une situation facile dans laquelle nous nous trouvons. La vérité, c'est que l'organisme et le ministre qui doivent prendre la décision définitive n'arbitrent pas véritablement entre les différentes offres d'acquisition qui ont été faites.

[Text]

[Translation]

• 1610

The Minister is enabled to consider representations that may be made to him by other bidders and to take into consideration some of the points that may be made in trying to determine himself whether or not there is net benefit under the act, but under the authority of the act itself he cannot compare whether one company was actually going to offer 10% more for one part of the asset or 2% less for something else and try to figure out whether on balance one bid was better than the other bid. That is not a power the Minister has, nor does the agency have it, under the terms of the act.

Mr. Tobin: Let me put the question this way. Given that Dome is a company that is bankrupt, given that the implications of a non-sale are quite dramatic—implications all of us would like to avoid; given that knowledge, when you are looking at this bid, obviously the absence of any knowledge about whether or not there are other bidders out there who are capable of filling their obligations and have a reasonable bid—and the bid translates into a net positive result for Canada under the terms and criteria laid down for your investigation—obviously, if you do not know whether or not there are other bids out there, there is going to be a dramatic and overwhelming disposition on your part and on the part of the Minister to accept this bid, even if, in some respects, you find it somewhat flawed. The implications of saying no, unless you know there are other bids out there, are to see the whole thing crumble like a deck of cards.

So I do not know how you can have the kind of ability you need to make an objective decision and not find your hand forced unless you have been able to find out whether or not, first, the bidding process was fair, and second, whether or not there are other people of substance out there who can mount a successful bid for this company; because otherwise it is preordained you are going to say yes. Would you not agree with that?

Mr. Labbé: No, I would not agree with that at all.

Mr. Tobin: Why not?

Mr. Labbé: Because if it does not meet the net-benefit test, it is not something the Minister has to accept.

Mr. Tobin: No, he does not have to accept. But if he is operating without the knowledge of what other bids are available, and detailed knowledge, it is preordained he is going to say yes, because otherwise the implication, one presumes, of saying no is to see the whole thing come crashing down.

Mr. Labbé: First of all, we have not had an application yet; and I guess it is still an open question whether we are going to get an application, if you read some of the rumours that go on in the newspapers. I am not too sure whether we are going to get an application or not. That is the first thing.

The second thing is that there has been bidding for this particular property, and the management of the company,

Le ministre est habilité à examiner les doléances qui peuvent lui être présentées par d'autres offrans et à prendre en compte certains arguments qui sont avancés pour déterminer s'il y a ou non avantage net dans le cadre de la loi, mais il ne peut, aux termes de celle-ci, faire une comparaison entre une offre et l'autre, déterminer, par exemple, si une société allait offrir 10 p. 100 de plus pour certains avoirs de la société ou 2 p. 100 de moins pour d'autres, et trancher, toutes choses bien considérées, pour décider qu'une offre était meilleure que l'autre. Ni le ministre ni Investissement Canada ne sont habilités à faire cela aux termes de la loi.

M. Tobin: Je vais alors poser la question différemment. Dome étant une société en faillite, le fait de ne pas la vendre aurait eu des conséquences spectaculaires, conséquences que nous tenons tous à éviter. Ceci étant posé, si vous ignorez si d'autres offres raisonnables ont été faites, offres qui constituent un avantage net pour le Canada d'après les critères qui président à votre enquête, le ministre et vous-même allez être puissamment motivés à accepter cette offre, même si, à certains points de vue, elle ne vous paraît pas idéale. En rejetant cette offre sans savoir si d'autres offres ont été faites, vous courez le risque de voir tout l'édifice s'écrouler comme un château de cartes.

Je ne vois donc pas comment vous seriez en mesure de prendre une décision objective sans vous laisser forcer la main si vous n'êtes pas parvenus à découvrir avant tout si les enchères étaient loyales et s'il y avait d'autres offres intéressantes qui ont été faites; si ces éléments vous font défaut, vous allez être automatiquement amenés à donner votre approbation, n'est-ce pas?

M. Labbé: Non, pas du tout.

M. Tobin: Pourquoi pas?

M. Labbé: Parce que si la transaction n'est pas à l'avantage net du Canada, le ministre n'a pas à l'accepter.

M. Tobin: Non, il n'a pas à l'accepter, mais s'il ignore quelles étaient les autres offres, s'il ne les connaît pas en détail, il sera amené à l'accepter par crainte de voir s'écrouler tout l'édifice.

M. Labbé: Je voudrais vous faire remarquer, tout d'abord, que nous n'avons pas encore été saisis d'une demande, qu'il n'est pas certain que nous en recevrons une, d'après les bruits que rapportent les journaux. Je ne sais donc pas au juste si nous allons être saisis d'une demande.

En second lieu, il y a eu des offres d'acquisition de ces biens, et la direction de la société, qui a dû prendre une

[Texte]

which had to make a decision at one particular time, said they were satisfied that they had picked the best bid. Now, if there are other people who are not satisfied that they have picked the best bid, there are other recourses for them to try to rectify that situation. It is not for Investment Canada or the Minister to throw out one bid and say they want to look at another bid. When the Minister has to look at that application he has here, he has to assess the application in light of the criteria he has by virtue of the act to determine whether or not there is that benefit to Canada or not. That is what he has to do.

Mr. Tobin: Let me move from this one for the moment. Another transaction a lot of Canadians have been paying some attention to. . .

Let me just comment that I still believe the process is flawed unless you are able to make a determination on whether or not the bidding process has been fair. Notwithstanding that, it is not within your mandate, so, as you tell us, it is not your concern.

Mr. Labbé: What the Minister can consider is what would happen if the bid did not proceed. He can take that into account as well in his evaluation. He can consider what might happen if you were going to turn the thing down.

Mr. Tobin: And what I am telling you now is it is my judgment that in the absence of any substantial knowledge, detailed knowledge, about other bids that are out there but cannot be made, when the Minister takes exactly that kind of consideration you have now talked about, he will consider what would happen if the bid were turned down and he is going to come to the conclusion, in the absence of any hard knowledge about other bids, that the net effect of his saying no to this, no matter how it comes out in your analysis or your assessment of the net benefit to Canada, is to see a huge bankruptcy occur. In that case, in the absence of any detailed knowledge, which you do not have and are not mandated to acquire, the Minister has his back to the wall. He is almost forced to say yes whether or not in the long run the bid is all that attractive or not, because you are operating, in my judgment, somewhat blindly, in that you are turning a blind eye to the question of whether or not the bidding process has been fair because it is outside your mandate.

So in making the comment you just made, you have convinced me more than ever that we are operating with a handicap.

• 1615

Mr. Labbé: I am just saying that if the bidding is not fair, there are other people who are going to be perhaps more hurt by the unfairness of the bid than us, and they have recourses as well. That is the first thing.

The second thing is that the situation you are describing right now is not unlike the situation that existed for the last 12, 13 years in Canada, even under the previous legislation. The government under the previous legislation

[Traduction]

décision, a affirmé avoir choisi la meilleure. Ceux qui ne sont pas d'accord là-dessus ont d'autres recours à leur disposition pour essayer de redresser la situation. Ce n'est pas à Investissement Canada ou au ministre d'écarter une offre pour dire qu'il veut en examiner une autre. Quand le ministre est saisi d'une demande d'examen, il doit examiner cette demande à la lumière des critères que lui a fixés la loi pour décider si la transaction est ou non à l'avantage du Canada. C'est à cela que se limite son mandat.

M. Tobin: Permettez-moi d'aborder un autre sujet: une autre transaction qui a attiré l'attention de beaucoup de Canadiens à. . .

Je n'en considère pas moins le processus comme déficient si vous n'êtes pas en mesure de déterminer si les enchères ont été faites dans des conditions équitables ou non. La question ne relève pas de votre compétence, dites-vous, et ne vous concerne donc pas.

M. Labbé: Ce que le ministre peut étudier, c'est ce qui se produirait si l'offre n'était pas acceptée. Il peut prendre ce facteur en compte dans son évaluation, il peut envisager les conséquences d'un refus de l'offre.

M. Tobin: Ce que je vous dis, moi, c'est qu'à mon avis, en l'absence de faits précis concernant les autres offres qui n'ont pu être faites, lorsque le ministre prend en compte les facteurs dont vous venez de parler, il examinera ce qui se passerait si l'offre était rejetée, et dans l'ignorance de tout fait précis concernant les autres offres, il parviendra à la conclusion qu'un refus déboucherait sur une faille catastrophique. En l'absence donc de toute connaissance détaillée que vous n'avez pas et que vous n'êtes pas habilité à avoir, le ministre est acculé à donner son approbation, même si à la longue l'offre ne présente pas tant d'avantages. En effet, vous avez un bandeau sur les yeux en ce sens que vous n'êtes pas habilité à porter un jugement sur le processus des enchères, parce qu'il ne relève pas de votre compétence.

Avec l'observation que vous venez de faire, vous m'avez convaincu plus que jamais qu'au départ on vous a imposé un handicap.

M. Labbé: Je dis simplement que si les enchères ne se sont pas faites dans des conditions équitables, il y a d'autres gens qui seront peut-être davantage lésés que nous et qui ont également des recours. C'est le premier point à noter.

Je vous ferais remarquer, en second lieu, que la situation que vous décrivez se rapproche de celle qui existait au Canada depuis 12 ou 13 ans, même avec l'ancienne loi. Le gouvernement de l'époque et le ministre actuel ne sont

[Text]

and the Minister under this legislation is not empowered to compare bids and be an arbiter with regard to which is the best bid.

The Acting Chairman (Mr. James): We can come back if you like. Mr. Van de Walle, do you have questions?

Mr. Van de Walle: Thank you, Mr. Chairman. In listing some of the reasons to invest in Canada, I believe one that is put forth by Investment Canada is the matter of the efficient transportation system in Canada. I wonder if you would elaborate on that. We may have different views about that.

Mr. Labbé: Coming from western Canada.

Mr. Van de Walle: No, just as a proud Canadian.

Mr. Labbé: We do have efficient transportation. We have an efficient air transportation system. We have an efficient road network, particularly in parts of Canada where there are a lot of industrial investments. If we are talking about some of the most northern areas, then I guess it becomes more of a handicap, particularly in some seasons, as to whether or not one would call it efficient or not. But we have a good road network nonetheless that helps the movement of goods and helps the movement of people back and forth across the country. If you compare it to other jurisdictions, countries, where they may be very congested, it may take a long time to go from point A to point B. Our distances may be greater but by and large our roads are open and the accessibility between points is fairly easy. In that sense, it is good.

Our air transportation, as I say, is good. We have the seaway which helps the heavier goods move up and down the seaway into parts of industrial Canada, so in many regards, yes, we have a transportation system which is good and is fairly competitive.

Mr. Van de Walle: Through the Chair, I think you have addressed where there are investments, but if we dare to venture beyond that and look to the future and if we are going to have more investments, would you care to comment about that? That is really where it is at; it is looking at the future.

Mr. Labbé: In one sense, I guess maybe what we are talking about is regional development and whether there are enough roads up to some outlying areas to be able to foster growth in some of those areas. But it is a bit of a chicken and egg situation, would you not agree? At one stage you need the roads to get in there and we need the people there to justify the roads or the economic activity to justify the roads. That is part of a much broader question which I am afraid perhaps I am not well equipped to answer today. I am not too sure whether I am really addressing the issue that you are raising or not, but—

[Translation]

pas habilités à comparer les offres et à se poser en arbitre pour décider quelle est la meilleure.

Le président suppléant (M. James): Nous pourrions revenir là-dessus si vous le voulez. M. Van De Walle, est-ce que vous avez des questions?

M. Van de Walle: Je vous remercie, monsieur le président. Investissement Canada, en énonçant certains avantages qu'il y a à investir au Canada, mentionnait la qualité du système des transports. Pourriez-vous nous en parler plus longuement, car nous ne sommes peut-être pas tous d'accord.

M. Labbé: Parce que vous venez de l'Ouest peut-être.

M. Van de Walle: Non, simplement en tant que Canadien fier de l'être.

M. Labbé: Nous avons un bon système de transport, qu'il s'agisse des transports aériens ou des transports routiers, en particulier dans les régions du Canada où il y a de nombreux investissements dans l'industrie. On ne peut peut-être pas en dire autant de certaines régions du Nord en particulier compte tenu des saisons, mais nous avons néanmoins un bon réseau routier qui permet le transport des marchandises et celui des personnes d'un bout à l'autre du pays. Si vous nous comparez avec d'autres pays où il y a des encombrements, il faut un temps considérable pour se rendre d'un point à l'autre. Nos distances sont peut-être plus considérables, nos routes, dans l'ensemble, sont dégagées, et il est relativement aisé d'aller d'un point à l'autre. Dans ce sens, nous avons de bons transports.

Comme je le disais, nos transports aériens sont également bons. La voie maritime nous permet de transporter les marchandises lourdes du cœur du Canada industriel à l'océan, de sorte qu'à bien des égards, nous avons effectivement un système de transport de qualité et relativement concurrentiel.

M. Van de Walle: Vous mentionniez, si M. le président me le permet, les régions où il y a des investissements, mais si nous allons au-delà, si nous songeons aux perspectives d'investissement à l'avenir, quelle est votre opinion? Car c'est bien de l'avenir qu'il s'agit.

M. Labbé: Nous parlons peut-être ici, en un sens, du développement régional, et vous me demandez s'il y a suffisamment de routes menant à certaines régions éloignées pour permettre l'expansion de ces régions. Ne pensez-vous pas que c'est un cercle vicieux? Il faut des routes qui mènent à ces régions, mais il faut également les gens ou l'activité économique pour justifier la construction de routes. C'est une question de portée beaucoup plus vaste, à laquelle je ne suis pas à même de répondre aujourd'hui. Je ne suis pas certain de répondre à la question que vous m'avez posée, mais. . .

[Texte]

Mr. Van de Walle: Sir, you have commented on the question I raised. I guess it would be my prerogative to question whether you had addressed it in full.

Maybe you could make some comment about banking in this country, the system itself. Do you have any comments? You know, if it is a place to invest. What about the banking system?

Mr. Labbé: Our banking system has a lot of strengths. It has a good branch network which services again a great part of the country. There are some shortcomings, if you listen to people who have to work in some of the more outlying areas where they find they may not be as well serviced as the people in the more urban areas are. But by and large we have a fairly good, stable banking system that has a good network of branches. People sometimes criticize the banks, saying they are not aggressive enough or they are not daring enough with regard to the types of loans they make and that they tend to want to take more security than maybe justified in the eyes of the borrowers, I guess.

By and large, I think one would have to say that the banking system has served us relatively well in the country. I am not saying there is no room for improvement. Indeed, in some areas there are cries for more financial institutions or different financial institutions than the ones we have right now because the banks do not seem to be either present or prepared to service, but those are pockets of problems rather than a problem that covers the country as a whole, I think.

• 1620

Mr. Van de Walle: Would you comment on the fact that the head offices of banks are located in one area and what effect, if any, that has on someone wishing to conduct business and get financing in another part of the country?

Mr. Labbé: I have to deal with the problems directly myself so whatever I might say is hearsay, but the attempts that have been made to try to move banks out of central Canada into the regions have not been very successful because the base there has tended to be too narrow with regard to industry sectors, whether it be the resource industry, oil or agriculture, or others, and I think that may have contributed to the demise of some of the banks, the new start-ups in western Canada.

Better people than I have tried to address that problem and correct it. I am aware that there may be some problems there and that if somebody is trying to negotiate a large loan in western Canada or in eastern Canada and the people with whom he is dealing have to refer to somewhere else to get a final decision then that may not be satisfactory, but I think as a country we have not been able to find a solution to that yet.

[Traduction]

M. Van de Walle: Si, vous avez fait un commentaire sur la question que j'ai posée, mais je me demande si vous y avez vraiment entièrement répondu.

Peut-être pourriez-vous nous dire ce que vous pensez des banques de ce pays, du système bancaire en soi. Est-ce qu'il est de nature à attirer les investissements? Qu'en pensez-vous?

M. Labbé: Notre système bancaire a de nombreuses qualités, il a un réseau de nombreuses filiales, qui offrent leurs services dans une grande partie du pays. Il n'est pas sans défaut, d'après ceux qui doivent travailler dans certaines régions éloignées, où ils constatent qu'ils ne bénéficient pas des mêmes services que les gens des régions plus urbanisées. Mais dans l'ensemble, on peut dire de notre système bancaire qu'il est stable et relativement bon, et qu'il comporte un bon réseau de filiales. On critique souvent les banques pour n'être pas suffisamment dynamiques ou hardies, par exemple dans les prêts qu'elles consentent et dans leur tendance à demander plus de cautionnement que les emprunteurs ne jugent nécessaire.

Mais dans l'ensemble, le système bancaire a relativement bien servi le pays, ce qui ne veut pas dire qu'on ne pourrait pas l'améliorer. Dans certaines régions, en effet, on réclame à cor et à cri des institutions financières plus nombreuses ou différentes de celles que nous avons, parce que les banques ne semblent n'être pas présentes ou pas disposées à rendre ces services, mais ce sont là des problèmes ponctuels plutôt que généraux et s'appliquant à l'ensemble du pays.

M. Van de Walle: Que pensez-vous du fait que les sièges sociaux des banques sont groupés dans une région, et qu'est-ce que cela signifie pour les personnes qui veulent effectuer des transactions et obtenir du financement dans une autre région du pays?

M. Labbé: Comme je dois régler directement ces problèmes, ma réponse ne sera fondée que sur des oui-dire, mais les tentatives visant à sortir les banques du centre du pays pour les réinstaller dans les régions n'ont pas été couronnées de succès, car la base industrielle des régions tend à être trop limitée, qu'il s'agisse du secteur des ressources, du pétrole, de l'agriculture, ou d'autres secteurs encore. À mon avis, les nouveaux projets dans l'Ouest ont sans doute contribué à la faillite de certaines banques.

Des gens mieux placés que moi ont déjà cherché une solution à ce problème. Je suis conscient de l'existence de certains problèmes, et je sais que si quelqu'un doit négocier un prêt important dans l'Ouest ou dans l'Est, et si les gens avec qui il fait affaire doivent s'en remettre à la décision finale de quelqu'un se trouvant dans une autre région, le système n'est pas satisfaisant. Malheureusement, le Canada n'a pas encore réussi à trouver une solution à cette situation.

[Text]

The Acting Chairman (Mr. James): We are in the five-minute stages now and we will keep moving back around.

Mr. Langdon: I go back to this question of what I consider this major gap in monitoring and will bring two other cases forward. These are cases in which the five-year rule could not be applied.

The first is Cross-Lasalle, again in Windsor, which was approved for take-over under FIRA in June 1985 with promises, commitments, undertakings of increased employment, new investment, improved productivity and efficiency, and yet by August 1986 was shutting down. It seems to me that somebody was playing games here, that somebody was not monitoring this investment closely enough to see that these undertakings were actually being put into force.

A second case I put before you is the case of the take-over of Ginn and Company by Gulf & Western, where Investment Canada of course was to look at two commitments. I have a statement here by the long-lost Minister of Regional Industrial Expansion, Sinclair Stevens, which indicates two things. The first is that Gulf & Western has agreed to sell 51% of Ginn Canada to a Canadian buyer within two years as a major benefit because it will enable Canadians to participate in the ownership and control of one of the largest publishers of textbooks, etc., in Canada.

I understand from our conversations with Investment Canada that this is now being interpreted by Investment Canada as simply a commitment to sell 51% ownership rather than to sell control.

At the same time a commitment was made by Simon & Schuster that the works of 10 promising Canadian authors would be promoted each year in international markets. We have checked this afternoon with Simon & Schuster for their 1987 catalogue. There is a single Canadian author they are promoting. Again, this is not something that happened yesterday but that happened at least a year ago.

It seems to me that the follow-up, the attempt to see to it that these commitments are actually carried forward, is simply not being put into place.

• 1625

Mr. Labbé: I will ask Ms Hubbard to answer the Ginn Canada one, if you agree. She has been following it very closely—

Mr. Langdon: I would like to get an answer to the Cross-Lasalle too.

Mr. Labbé: —and I will come back to the Cross-Lasalle as well, yes.

Ms Ruth Hubbard (Executive Vice-President, Investment Canada): On the Ginn matter, as you said, the two undertakings that you mentioned, the first being a commitment to sell 51% of Ginn Canada to a Canadian

[Translation]

Le président suppléant (M. James): Nous en sommes maintenant à des périodes de cinq minutes et nous passerons constamment d'un côté à l'autre.

M. Langdon: J'aimerais revenir à ce que je considère comme une grave lacune en matière de contrôle et vous présenter deux autres exemples. Il s'agit de cas où la règle des cinq ans ne s'applique pas.

Le premier exemple est celui de Cross-Lasalle, toujours à Windsor, dont le rachat a été approuvé par l'AEIE, en juin 1985 après des promesses et des engagements visant à augmenter le niveau d'emploi, à multiplier les investissements et à améliorer la productivité et l'efficacité. Malgré tout cela, la compagnie a fermé ses portes en août 1986. A mon avis, quelqu'un a joué un jeu et n'a pas surveillé cet investissement d'assez près pour s'assurer que les engagements étaient effectivement remplis.

L'autre exemple, que j'aimerais porter à votre attention, est celui du rachat de la *Ginn and Company* par la *Gulf & Western*. Dans cette affaire, Investissement Canada devait évidemment examiner deux engagements différents. J'ai ici une déclaration faite par le regretté ministre de l'Expansion industrielle régionale, M. Sinclair Stevens, qui dit deux choses. Premièrement, *Gulf & Western* se serait engagé à vendre dans les deux ans 51 p. 100 de *Ginn Canada* à un acheteur canadien, concession importante, car cela aurait permis aux Canadiens de partager la propriété et le contrôle de l'un des plus grands éditeurs de manuels scolaires, etc., du Canada.

D'après les discussions que nous avons eues, j'en déduis qu'Investissement Canada interprète cette promesse comme un simple engagement à vendre 51 p. 100 de la propriété, mais pas le contrôle.

En même temps, *Simon & Schuster* s'était engagé à faire chaque année la promotion sur les marchés internationaux de 10 auteurs canadiens prometteurs. Cet après-midi, nous avons vérifié auprès de *Simon & Schuster* le contenu de son catalogue pour 1987. On y trouve qu'un seul auteur canadien. Encore une fois, ce n'est pas quelque chose qui s'est produit hier, mais il y a plus d'un an.

Il me semble que l'on ne fait pas le nécessaire pour veiller à ce que ces engagements soient effectivement remplis.

M. Labbé: Si vous le voulez bien, je demanderai à M^{me} Hubbard de vous répondre au sujet de Ginn Canada. Elle a suivi cette affaire de très près. . .

M. Langdon: Je voudrais aussi que vous me répondiez au sujet de l'affaire Cross-Lasalle.

M. Labbé: . . . et je reviendrai à l'affaire Cross-Lasalle ensuite, oui.

Mme Ruth Hubbard (vice-président exécutif, Investissement Canada): Comme vous l'avez indiqué, les deux engagements mentionnés dans l'affaire Ginn étaient, premièrement, de vendre dans les deux ans 51 p. 100 des

[Texte]

within two years and that would permit Canadians to participate—

Mr. Langdon: To a Canadian buyer was what the Minister said.

Ms Hubbard: —to a Canadian, yes, that is right. It would permit Canadians to participate in control. As you know, the two years is not up yet. We have been monitoring how that particular undertaking is progressing. We have had representations from various and sundry groups and individuals, people who are interested in buying, people who had views about it, so it is fair to say that we have been watching that one very closely.

Mr. Langdon: So you now would see that as control that—

Ms Hubbard: No, the Minister's statement at the time, and the agreement that was reached, was that Canadians would share in control, but that 51% would be sold.

Mr. Langdon: To a Canadian buyer.

Ms Hubbard: Yes, but I guess the point I was making is that the interpretation that is being put on that now is no different from the deal that was struck at the time. The two years is not up. We have no reason to believe it will not proceed.

On the Simon & Schuster business, you are correct, there was an undertaking to provide access to international markets to 10 promising new Canadian authors a year. So then the issue became one of how to make sure that the selection of those authors was appropriate and that it was not just any Canadian authors. The idea was that the intent of that undertaking was to provide promising Canadian talent with potential markets and book shelf space that they would not otherwise have. It is not all that easy to figure out how that can be done best.

We have not monitored that one as closely as the other one. The fact of the matter with respect to that undertaking is that discussions are still going on. Gulf & Western are still figuring out the best way to do that which will satisfy the intent that the government had in mind at the time they entered into that agreement.

Mr. Langdon: Do you not think it might have made more sense to have pinned down what the undertaking was before you approved the sale?

Ms Hubbard: The intent of the undertaking is clear.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Langdon, I am sorry. There was another portion of the question and then we will go on to the next questioner.

Mr. Labbé: Mr. Chairman, Mr. Langdon as well asked some questions about another case which is Cross-Lasalle, which had made an acquisition, I think it was in 1984 some time.

Mr. Langdon: It was 1985 when the approval took place.

[Traduction]

actions de Ginn Canada à un Canadien, ce qui permettrait à des Canadiens de participer. . .

M. Langdon: C'est le ministre qui a parlé d'un acheteur canadien.

Mme Hubbard: . . . un Canadien, oui, c'est juste. Cela devait permettre aux Canadiens de partager le contrôle. Comme vous le savez, la période de deux ans n'est pas encore écoulée. Nous sommes en train de surveiller les progrès de cet engagement. Nous avons entendu divers groupes et particuliers, des gens qui veulent acheter, des gens qui avaient des idées à exprimer à ce sujet, et nous pouvons dire en toute honnêteté que nous avons surveillé la situation de très près.

M. Langdon: Donc, d'après vous, une forme de contrôle. . .

Mme Hubbard: Non, à l'époque, le ministre a déclaré que l'accord stipulait que les Canadiens partageraient le contrôle, mais que 51 p. 100 des actions seraient vendues.

M. Langdon: À un acheteur canadien.

Mme Hubbard: Oui. Mais ce à quoi je voulais en venir, c'est que l'interprétation qui est maintenant faite de cet accord n'est pas différente de l'entente conclue à l'époque. Les deux ans ne sont pas encore écoulés. Rien ne nous porte à croire que les modalités de l'accord ne seront pas respectées.

Pour ce qui est de l'affaire Simon & Schuster, vous avez raison de dire que la compagnie avait promis de faire la promotion sur les marchés internationaux de 10 nouveaux auteurs canadiens par année. Il fallait alors s'assurer que la sélection des auteurs en question mettrait en valeur les meilleurs auteurs, pas seulement des auteurs canadiens choisis au hasard. L'objectif derrière cet engagement était d'ouvrir de nouveaux marchés à des Canadiens talentueux et de réserver pour leurs oeuvres une place à laquelle ils n'auraient autrement pas eu accès. Il n'est pas toujours facile de déterminer la meilleure façon de procéder.

Nous n'avons pas surveillé cet aspect d'aussi près que le premier. En fait, je dois avouer que des discussions sont encore en cours à ce sujet. La *Gulf and Western* cherche encore la meilleure façon de s'acquitter de son engagement tout en respectant l'objectif que s'était fixé le gouvernement au moment où il avait conclu cette entente.

M. Langdon: Ne croyez-vous pas qu'il aurait été plus logique de déterminer en quoi consistait au juste l'engagement avant d'approuver la vente?

Mme Hubbard: Le but de cet engagement est bien clair.

Le président suppléant (M. James): Excusez-moi, monsieur Langdon. Il y avait une autre partie à votre question, après quoi nous passerons au prochain intervenant.

M. Labbé: Monsieur le président, M. Langdon a également soulevé l'affaire Cross-Lasalle, qui avait fait une acquisition en 1984, je crois.

M. Langdon: L'approbation a eu lieu en 1985.

[Text]

Mr. Labbé: The reality there, and it is a problem that we run into in many cases, I think, is that the company felt that there was going to be a lot business for the type of machine tooling that it was producing, both in the United States and in Canada. It was banking on some fairly large pending orders that were supposed to be coming out of General Motors for some retooling in a number of its plants. Those orders did not come to pass; they did not materialize.

I think what happened is that General Motors cut back on some of the re-equipping program that they had that would have provided for some of that tooling, and they did more sourcing offshore, so the market that this particular company was aiming for sort of disappeared very, very quickly. The company may have been over-extended at that particular stage because I know from our investigations that they had to cut back considerably. In fact they cut back more in the United States than they did in Canada, but the reality was that there was just no business there for the products they were producing. That is what the results of our investigation into that particular case yielded. So there was not very much you could do. If the company has no business, you cannot very well force it to keep employees doing nothing, and that was the reality of Cross-Lasalle.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Labbé. Thank you, Mr. Langdon. Mr. Brisco, do you want a question now or do you want to wait? Mr. Van de Walle has a turn if you would like.

• 1630

Mr. Brisco: I apologize to the Chair and to the witnesses for being late. I was detained by 54 youthful constituents. It is a long haul from British Columbia to here, so you can understand the reason for my absence.

It may well be that the question of immigration in terms of the entrepreneurship program has already been addressed, but I wonder if I may pose a couple of questions to you in that context. What is the arrangement between your department, the Department of Employment and Immigration, and the entrepreneur? Let us assume, for a minute, that the entrepreneur has approached a consul or even a representative of your department in an overseas country. What kind of arrangements, what linkages, exist with Immigration?

Mr. Labbé: There is not a very tight linkage between us and Immigration with regard to the Entrepreneurial Immigration Program. We do have an interdepartmental steering committee that meets to try to agree on what the countries of priority are and the thrust with regard to our communications programs and providing information to potential investors. But when you get involved in the Entrepreneurial Immigration Program, per se, it is really handled by the Department of Employment and Immigration.

[Translation]

M. Labbé: C'est un problème que nous rencontrons dans bien des cas; mais le fait est que la compagnie croyait avoir beaucoup de clients au Canada et aux États-Unis pour ses machines-outils. Elle comptait sur des commandes plutôt importantes de la *General Motors* pour des machines-outils que devaient faire certaines de ses usines. Ces commandes n'ont jamais été passées; il n'y en a jamais eu.

Je pense que la *General Motors* a simplement décidé de réduire une partie de son programme de rénovation, qui aurait inclus certaines machines-outils, et elle a accordé des contrats à l'étranger, de sorte que le marché sur lequel cette compagnie comptait lui a filé entre les doigts. La compagnie s'était peut-être engagée un peu trop loin à ce stade de sa création, car notre enquête a révélé qu'elle a dû réduire ses dépenses considérablement. En fait, elle a réduit ses activités aux États-Unis beaucoup plus qu'au Canada, mais le fait est qu'elle n'a pas su attirer un marché suffisant pour son produit. C'est ce que notre enquête dans cette affaire a révélé. Il n'y avait pas grand-chose à y faire. Si la compagnie n'a pas de clients, on peut difficilement l'obliger à garder des employés qui ne font rien, et c'est ce qui est arrivé avec la Cross-Lasalle.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Labbé et monsieur Langdon. Monsieur Brisco, voulez-vous poser une question maintenant ou préférez-vous attendre? Si vous voulez, M. Van de Walle pourrait prendre son tour maintenant.

M. Brisco: Je tiens à m'excuser auprès du président et des témoins pour mon retard. J'ai été retenu par 54 jeunes électeurs. La Colombie-Britannique n'est pas à la porte, alors vous comprendrez les motifs de mon absence.

On a peut-être soulevé la question du programme d'immigration des entrepreneurs, mais j'aimerais néanmoins vous poser quelques questions à ce sujet. Qu'est-ce qui a été conclu entre votre ministère, le ministère de l'Emploi et de l'Immigration, et les entrepreneurs? Supposons un instant qu'un entrepreneur soit entré en contact avec un consul ou même un représentant de votre ministère dans un pays étranger. Quelle sorte d'arrangements, de liens avez-vous établis avec l'Immigration?

M. Labbé: Nous n'avons établi des liens particulièrement étroits entre notre ministère et celui de l'Immigration relativement au programme d'immigration des entrepreneurs. Nous avons créé un comité directeur interministériel, qui a pour mandat de dresser la liste des pays prioritaires, de déterminer l'orientation de nos programmes de communications et de fournir des renseignements aux investisseurs éventuels. Mais pour ce qui est du programme d'immigration en faveur des entrepreneurs comme tel, c'est le ministère de l'Emploi et l'Immigration qui s'en occupe.

[Texte]

The potential entrepreneur in the country would probably address himself to the Immigration office in a particular country and want to get some information on what the opportunities are in Canada. At that stage, the officer would probably provide him with information that may have been produced by ourselves, or may have been produced by themselves, or even some other parties—some banks or other people—to give him a feel of what the economic opportunities are in Canada. With regard to specific opportunities, either they have some of those identified through business brokers or they come to Canada on a trip of their own to try to identify potential businesses that may be available.

But we are not deeply involved in that process with regard to the entrepreneurial immigrant himself.

Mr. Brisco: So you do not see them as a first contact, generally.

Mr. Labbé: Investment Canada would not see them as a first contact.

Mr. Brisco: At what point would you intercept?

Mr. Labbé: We may never see them, Investment Canada. The only linkage would be that officers of the Employment and Immigration department in those countries would be working with a lot of information and types of background we were able to put together to help promote Canada as a place to invest. But we probably would not be directly involved with them. It would be exceptional that we would be involved with the entrepreneurial immigrant.

Mr. Brisco: There would be, I suppose, two approaches for an overseas person to purchase a Canadian company. And I do not think it is beyond the realm of reality that an individual, well funded, would have the capacity to buy a Canadian company as opposed to a company, shall we say, based in Manila, or based in Saudi Arabia, or wherever. In one instance they may well remain offshore, in the sense they buy the company but they remain offshore, and in the other instance they may come to Canada.

What we are really talking about is the entrepreneurship program, which is based on immigration, which is based on somebody who has both money and the skills to apply to the investment they wish to make. At that point, do I take it, it is all at arm's length, and even in that circumstance you do not see the individual; that you see the vetting that has been done, and you make your decision from Ottawa, even though the person may be located in Halifax or Vancouver. Is that the process?

Mr. Labbé: I guess I should be careful. If you are talking about an entrepreneurial immigrant who has the \$500,000, or whatever is required now, to come to Canada, the vetting would be done by the Department of Employment and Immigration. If, on the other hand, you are talking about an investor who is actually acquiring a Canadian company, or acquiring control of a Canadian

[Traduction]

L'entrepreneur éventuel communiquera sans doute avec le bureau de l'Immigration de son pays pour obtenir des renseignements sur les possibilités qui existent au Canada. À ce moment-là, l'agent lui remettra des brochures d'information produites par notre ministère, par son propre bureau ou même par d'autres parties—des banques ou d'autres organismes—afin de lui donner une idée de la scène économique canadienne. Quant aux possibilités précises, l'entrepreneur pourra se les faire expliquer par un courtier en affaires ou en venant au Canada pour essayer de déterminer lui-même les possibilités qui existent.

Mais nous ne nous occupons pas directement de l'entrepreneur immigrant lui-même.

M. Brisco: Donc, en règle générale, ces gens ne sont pas pour le premier point de contact.

M. Labbé: Pour Investissement Canada, ce n'est pas le premier point de contact.

M. Brisco: À quel moment intervenez-vous?

M. Labbé: Il est possible qu'Investissement Canada ne se mêle jamais du dossier. Le seul lien possible serait que les agents d'Emploi et Immigration dans ces pays utilisent des renseignements et des données que nous aurions réunis pour les aider à faire la promotion du Canada comme lieu d'investissement. Mais il est probable que nous n'aurons pas à travailler directement avec eux. Si jamais nous avions affaire à un entrepreneur, ce serait exceptionnel.

M. Brisco: J'imagine qu'il y aurait deux façons pour un étranger d'acheter une compagnie canadienne. Je ne crois pas qu'il soit impossible qu'un particulier réussisse, s'il dispose des fonds nécessaires, à acheter une compagnie canadienne, plutôt qu'une compagnie dont le siège social se trouve, disons, à Manille, en Arabie Saoudite, ou à un autre endroit de ce genre. L'acheteur peut soit décider de demeurer à l'étranger, c'est-à-dire qu'il achète la compagnie, mais demeure chez lui; il peut aussi s'installer au Canada.

Mais ce qui nous intéresse ici, c'est le programme d'immigration en faveur des entrepreneurs, programme qui est fondé sur l'immigration et sur des gens qui ont à la fois l'argent et les compétences nécessaires pour effectuer un investissement précis. Dois-je en déduire qu'à ce moment-là, vous n'avez aucun contact et que, même dans ces cas, vous ne rencontrez pas les personnes en question, que vous prenez connaissance du dossier afin de prendre votre décision à Ottawa, même si le candidat se trouve à Halifax ou à Vancouver? Est-ce bien ainsi que le système fonctionne?

M. Labbé: Il faut faire attention. S'il s'agit d'un immigrant entrepreneur qui possède les cinq cent mille dollars, ou la somme actuellement requise pour entrer au Canada, l'autorisation sera accordée par le ministère de l'Emploi et de l'Immigration. Si, par contre, il s'agit d'un investisseur qui veut racheter une compagnie canadienne dont les avoirs dépassent le seuil établi—ou en prendre le

[Text]

company, the assets of which would fall above the threshold, and therefore would be a reviewable transaction, in that case we would come face to face with him. But that is the only circumstance in which we would come face to face with the entrepreneurial immigrant. Otherwise, his case, for all intents and purposes, would be handled by the Department of Employment and Immigration.

• 1635

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Labbé. Thank you, Mr. Brisco. Mr. Tobin.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, I just want to go back to the questions I was asking 10 minutes ago or so.

Mr. Chairman, Investment Canada, in my judgment, has put an awful lot of its energies—quite rightly, it is its mandate—into selling Canada as an investment location or a location for foreign investment. That is the orientation of the department; taking all of the attractive features of this country as a sound base for foreign investment.

Mr. Chairman, I am curious, given that kind of primary mandate, with a secondary mandate to review foreign investment applications once they are made—I think that is a fair analysis—how Investment Canada decides, in the words of the president, what is the overall net benefit to Canada with respect to investment decisions.

At what stage does the government, through Investment Canada, analyse, for example, the Dome deal or, for that matter, the Cadillac Fairview acquisition by JMB Realty Corporation of Chicago? I am looking at this from a Canadian point of view.

In this whole Dome business I see shareholders who are obviously concerned about not being given a fair return on their deal. I see a company, a large company, Dome, Mr. Chairman, entering into legal arrangements with Amoco and sending threatening letters off to other potential bidders. We know about the letter to Imperial. We know that the so-called Canadian bid was turned down; another one is apparently being looked at, being prepared. You mentioned rumours, some of the rumours you are talking about. I suspect that the banks may say no to this deal, and some of the creditors may say no to this deal.

At what stage is there—and perhaps there is none at all—room for Investment Canada, as the primary arm or agency of record and authority for the Government of Canada on foreign investment, to look beyond an application when it finally arrives on your desk? Is there even an informal sort of assessment or analysis of what is happening, beyond an application one day arriving on the desk?

Mr. Labbé: Mr. Chairman, a serious analysis is done. You have to recognize, though, that the regime under

[Translation]

contrôle—ce qui entraîne un examen, à ce moment-là Investissement Canada rencontre l'intéressé. Mais c'est la seule occasion que nous avons de rencontrer personnellement l'immigrant entrepreneur. Autrement, à toutes fins utiles, son dossier relève du ministère de l'Emploi et de l'Immigration.

Le président suppléant (M. James): Je vous remercie, monsieur Labbé. Merci, monsieur Brisco. Monsieur Tobin.

M. Tobin: Monsieur le président, j'aimerais revenir aux questions que je posais il y a environ 10 minutes.

Monsieur le président, à mon avis, Investissement Canada a consacré énormément d'énergie—à juste titre d'ailleurs, selon son mandat—à promouvoir le Canada comme lieu d'investissement ou lieu pour l'investissement étranger. C'est l'objectif premier du ministère: présenter le Canada et tous ses éléments attrayants comme étant une base solide pour l'investissement étranger.

Monsieur le président, compte tenu de ce genre de mandat primaire, et de son mandat secondaire qui consiste à examiner les demandes d'investissements étrangers—je crois que c'est une bonne analyse—je ne comprends pas comment Investissement Canada peut, aux dires de son président, déterminer quels sont les avantages nets pour le Canada de décisions relatives à l'investissement.

A quelle étape du processus le gouvernement entreprend-il, par l'intermédiaire d'Investissement Canada, d'analyser, par exemple, l'affaire Dome, ou encore l'acquisition de Cadillac Fairview par la Société «JMB Realty» de Chicago? J'essaie de voir les choses dans une perspective canadienne?

Dans toute l'affaire Dome, je vois des actionnaires qui craignent de ne pas en avoir pour leur argent. Je vois une compagnie, une grosse compagnie, monsieur le président, la Dome, prendre des dispositions juridiques avec Amoco et envoyer des lettres de menaces aux autres soumissionnaires éventuels. Nous sommes au courant de la lettre envoyée à Imperial. Nous savons aussi que la prétendue soumission canadienne a été rejetée; il paraît qu'une autre est en voie de préparation. Vous avez parlé de certaines rumeurs. J'ai l'impression que les banques vont refuser cette affaire, de même que certains créanciers.

A quelle étape—le cas échéant—y a-t-il lieu pour Investissement Canada, en tant qu'autorité et agence attirée par le gouvernement du Canada en matière d'investissements étrangers, de faire un examen plus approfondi d'une demande qui lui arrive finalement? Y a-t-il même une espèce d'évaluation ou d'analyse informelle de la situation, à part le simple examen de la demande qui arrive sur votre bureau un beau matin?

M. Labbé: Monsieur le président, nous effectuons une analyse approfondie de chaque dossier. Vous devez

[Texte]

which we are operating, the law under which we are operating, is very different from the Foreign Investment Review Act, which required a significant benefit test, which tended to be elastic and ill defined. The net benefit test is much less strict in terms of—

Mr. Tobin: What, in essence? Describe it to me briefly.

Mr. Labbé: There are six factors that one has to consider with regard to what one looks at in the transaction; whether or not it is going to be providing options for participation by Canadians, either in the management or in its shareholders equity, or under directors of the board. Is it is going to be bringing new technology to the company? Is it going to be contributing to industrial efficiency? Does it have some negative defects with regard to competition? Is it going to help us to be internationally competitive, and is it compatible with the policies of the government, federal or provincial? Those are the factors under section 20 of the act that we will have to examine when we are trying to make up our mind whether it is of benefit or not to the country.

Mr. Tobin: Is there no direct concern, beyond so-called expressed compatibility with government policies, to what extent a Canadian industry or sector is controlled by or held in foreign hands? Look at the Cadillac Fairview deal. It is an incredible acquisition. It is the largest player in that particular field in this country. In the case of Dome, a very significant chunk of Canada's gas and oil reserves are being traded away as part and parcel of the bargain. At what point does that become a factor?

Mr. Labbé: We keep going back to the Dome deal. I think you suggested yourself that if the banks do not approve of the deal—we do not even have a look at what is going to happen, because—

Mr. Tobin: That is true.

On the other hand, if they do approve of the deal, then you are going to have to have a look.

Mr. Labbé: The other reality, with regard to Dome, is that at this stage it is a little more than 50% owned by foreigners.

• 1640

Mr. Tobin: True. But Amoco is 100% owned, including Amoco Canada.

Mr. Labbé: True. We do not know where we are—

Mr. Tobin: Not 99% or 98%, but 100%. And there goes your Canadian participation.

Mr. Labbé: Again, as you say yourself—and I do not know what the circumstances are around this case down the road—the down-side of no deal at all is a bad one as well.

[Traduction]

toutefois comprendre que notre système, la loi qui régit nos activités, diffère considérablement de la Loi sur l'examen de l'investissement étranger, qui exigeait un test des avantages appréciables, test généralement souple et mal défini. Le nouveau test de l'avantage net est beaucoup moins strict pour ce qui est de . . .

M. Tobin: Qu'est-ce que c'est au juste? Veuillez me le décrire brièvement.

M. Labbé: En examinant la transaction, il faut tenir compte de six facteurs particuliers. Il faut déterminer si l'affaire va permettre la participation de Canadiens, que ce soit dans l'administration, dans le financement par les actionnaires, ou dans le conseil de direction. Il faut déterminer si cette transaction va permettre à la compagnie d'acquiescer de nouvelles techniques? Va-t-elle contribuer à l'efficacité du secteur? Risque-t-elle de poser des problèmes de concurrence? Va-t-elle permettre au Canada de faire concurrence à l'échelle internationale, est-elle conforme aux politiques du gouvernement, fédéral ou provincial? Voilà les facteurs, énoncés à l'article 20 de la loi, dont nous devons tenir compte avant de décider si la transaction présente des avantages ou des inconvénients pour le Canada.

M. Tobin: A part le fait de déterminer ladite conformité avec les politiques gouvernementales, ne cherchez-vous pas à déterminer si un secteur industriel canadien ne risque pas d'être contrôlé par des intérêts étrangers? Prenez l'affaire Cadillac Fairview. Voilà une acquisition parfaitement incroyable. C'est la plus grosse compagnie dans ce domaine au Canada. Dans l'affaire Dome, une très importante proportion des réserves gazières et pétrolières du Canada est sur le point d'être incluse dans le marché. A quel moment cela devient-il un facteur?

M. Labbé: Nous revenons toujours à l'affaire Dome. Vous avez dit vous-même que si les banques rejettent l'entente—nous ne savons même pas ce qui va arriver, parce que . . .

M. Tobin: C'est vrai.

Par contre, si les banques donnent leur approbation, vous allez être tenu d'examiner le dossier.

M. Labbé: L'autre élément dont il faut tenir compte relativement à l'affaire Dome, est qu'en ce moment, la compagnie appartient pour un peu plus de 50 p. 100 à des intérêts étrangers.

M. Tobin: C'est vrai. Mais Amoco est à 100 p. 100 étrangère, y compris Amoco Canada.

M. Labbé: En effet. Nous ne savons pas où nous . . .

M. Tobin: Pas à 99 p. 100, ni à 98 p. 100, mais bien à 100 p. 100. Voilà ce qu'il en est de la participation canadienne.

M. Labbé: Encore une fois, comme vous le dites vous-mêmes—et je ne sais pas ce qui nous attend dans toute cette affaire—ce serait également un problème si aucune entente n'était conclue.

[Text]

I have to reassure you that more preparatory work has been done on the analysis of the Dome case than on any other case any of the agencies have had to deal with, ours or the predecessor agency, over the last 15 years. I can assure you of that.

The Acting Chairman (Mr. James): I wanted to comment on the report that was done from information sent from Investment Canada. It reported on what is called the World Economic Forum, which used to be the European Management Forum. It does a competitive analysis of business environments in the OECD countries, plus I guess nine new industrial countries. They base it on a number of criteria, grouped into 10 main competitive areas.

That table they have presented, Mr. Labbé, has Canada placed in sixth position out of 22 OECD countries; which is an improvement over 1985 by one place. They talk about the positives, which are all good, and they go into the negative side, where there has been some slippage from fourth down to seventh place in the area of financial dynamics, or dynamism. We have dropped four points on that one. It groups in it government debt, monetary policy, savings, availability of capital, and financial stability in Canada. This is 1986 over 1985.

I wonder if we might have some comments on that whole area.

Mr. Labbé: Yes, you are right. In the perception of the international business community, Canada has slipped somewhat in financial dynamism. Part of the considerations they take into account are the... It is a question of how large the Canadian debt is and how much crowding out may take place with the requirement for funds. The larger the debt, obviously, the more negative the rating.

The other thing is that there may have been a hang-over from some of the bank problems we had the previous year in Canada and the perception of the people on how dynamic the economic market was. I think in the minds of a number of people perhaps the venture-capital sector is not quite as dynamic as people would like to have it. I think the international business community take that into account as well.

So while we do rate as strong in some areas, there are some areas I think they are pointing out to us where we should be trying to improve our performance; and financial dynamism is one of them. We were much better... even a year back, when I think we were back in eleventh position, our rank in financial dynamism was better than it was last year.

The Acting Chairman (Mr. James): I wonder what percentage as a factor government debt has in all that. Every year our government debt becomes bigger and bigger.

[Translation]

Je vous assure que nous avons fait plus de travaux préparatoires pour l'analyse de l'affaire Dome que pour n'importe quelle autre dossier jamais présenté à nos organismes, que ce soit le nôtre ou notre prédécesseur, depuis 15 ans. Je vous l'assure.

Le président suppléant (M. James): Je voulais discuter avec vous des rapports préparés à partir de données obtenues d'Investissement Canada. Ces rapports parlaient du Forum mondial de l'économie, qui était auparavant le Forum européen de management. Il s'agit de l'analyse concurrentielle du milieu des affaires des pays de l'OCDE, et de quelque neuf autres pays nouvellement industrialisés. L'analyse est fondée sur un certain nombre de critères, regroupés sous dix principaux domaines de concurrence.

D'après le tableau que l'on retrouve dans le rapport, le Canada est en sixième position sur vingt-deux pays de l'OCDE; Par rapport à 1985, nous avons amélioré notre position d'une place. Le rapport mentionne les éléments positifs, puis le contenu d'actifs de l'affaire, en expliquant que nous sommes tombés de la quatrième à la septième place pour ce qui concerne le dynamisme financier. De ce côté-là, nous sommes tombés de quatre points. Cette catégorie comprend la dette nationale, la politique monétaire, l'économie, la disponibilité de capitaux et la stabilité financière du Canada. Ces données en 1986 sont comparées avec celles de 1985.

Pourriez-vous nous dire ce que vous pensez de toute cette question.

M. Labbé: Oui, vous avez raison. Pour le milieu international des affaires, le Canada a justement un peu perdu de son dynamisme financier. Une partie des éléments qui entrent en ligne de compte sont... tout dépend de l'importance de la dette canadienne et de ses conséquences. Il est évident que plus la dette est importante, plus la cote sera négative.

Il peut aussi s'agir de retombées des problèmes que nous avons connus l'année précédente avec les banques canadiennes et l'impression que cela a donné au sujet du dynamisme de notre marché économique. Je crois qu'aux yeux de certaines personnes, le secteur du capital risque de n'être pas aussi intéressant qu'il pourrait l'être. A mon avis, le milieu international des affaires doit tenir compte aussi de ce facteur.

Par conséquent, même si nous sommes bien placés dans certains domaines, certaines lacunes ont été soulignées, et nous nous devons d'améliorer notre rendement sur ces points, dont le dynamisme financier. Il y a à peine un an, lorsque nous étions en onzième place, notre cote pour le dynamisme financier était meilleure que celle de l'an dernier.

Le président suppléant (M. James): Quelle est l'importance de la dette gouvernementale dans toute cette affaire? Chaque année, la dette du gouvernement continue d'augmenter.

[Texte]

Mr. Labbé: It is a factor. It is an important factor. But I cannot give you the exact weighting of what that is in the overall rating of the category as such. It does have an important weighting.

Mr. Van de Walle: Canadians by and large are not seen as people to invest heavily in their own country. I wondered what role, if any, Investment Canada has in stimulating investor interest in our country.

Mr. Labbé: You are touching on a point we have been looking at very seriously over the last few months in our activities. We felt that initially what we had to do is concentrate on getting the message out about the changed policies and changed environment in Canada. But as we get out and as we talk to the international businessmen, and indeed, as we work with the Canadian business community, promoting Canada as a good place to invest, we do recognize that there are some areas we have to address within Canada as well. We have been looking at some of those types of things you are talking about, whether Canadians invest in their own country, whether the businessman is actually recognized as a contributor to society or not, whether our research and development efforts are good enough, all of those factors that affect the performance of our economy and our ability to compete internationally, particularly in a highly technological world that we are moving in.

• 1645

We have engaged in a number of discussions with the provinces now that we work with closely on international promotion and even in Canada as well. We are looking at the Canadian side and we are saying there may be some things there that, from a purely educational point of view, we might be able to do to try to reinforce those things that we think are important, the technological effort, the educational effort, how well the private sector and universities, for example, are working with regard to research and development. We are taking cognizance of the new technologies and trying to develop new technologies and transfer them quickly into the private sector and the business community. Strengthening those linkages are all areas that we have been looking at. We have not got around to doing a lot with them right now, but we have been talking to the Canadian business community as well in many regards and they feel a need to act in that regard.

That is longer term. Those are attitudinal problems that one has to work at and we are trying to see if we can come out with a communications program and some other programs that will encourage that. They may not necessarily cost a lot of money but, hopefully, can help us improve in that regard, because it is so important with regard to moving into this technological world and recognizing that competition is getting fierce all over. We have to be able to perform better, and domestically as

[Traduction]

M. Labbé: C'est un facteur; un facteur important. Mais je ne peux pas vous expliquer le poids que cela peut avoir pour l'établissement de la cote générale dans cette catégorie. Mais c'est important.

M. Van de Walle: En règle générale, les Canadiens ne sont pas portés à investir beaucoup d'argent dans leur propre pays. Quel rôle Investissement Canada veut-il jouer pour encourager les investisseurs à se tourner vers le Canada?

M. Labbé: Vous venez de soulever une question que nous examinons très sérieusement depuis quelques mois. Nous pensions au début qu'il fallait consacrer une bonne partie de nos efforts à faire comprendre aux investisseurs que la situation économique et les politiques canadiennes avaient changé. Mais nous nous sommes rendu compte, dans nos discussions avec les représentants du secteur international des affaires et, en fait, avec les secteurs canadiens que pour promouvoir l'investissement au Canada, nous devons d'abord régler certains problèmes à l'intérieur même du pays. Nous avons étudié certaines choses dont vous venez de parler, comme de savoir si les Canadiens investissent dans leur propre pays, si l'on considère l'homme d'affaire comme quelqu'un qui apporte quelque chose d'utile à la société, si nos activités de recherche et de développement sont satisfaisantes, autant de facteurs qui ont une incidence sur l'état de notre économie et notre compétitivité internationale, particulièrement dans le monde actuel de technologie très évoluée.

Nous avons tenu nombre de discussions avec les provinces depuis que nous nous occupons très étroitement de promotion sur le plan international ainsi qu'au Canada. Nous étudions ce qui se passe dans notre pays, et à notre avis, sur le plan éducationnel, on pourra peut-être renforcer les choses qui nous paraissent importantes comme les efforts à faire dans le domaine de la technologie et de l'enseignement, et les activités de recherche et de développement, tant dans le secteur privé que les universités. Nous nous mettons au courant des nouvelles technologies et nous nous efforçons d'en concevoir de nouvelles et de les transférer rapidement au secteur privé et au monde des affaires. Nous avons donc étudié les liens à établir avec ces divers milieux. Nous n'avons peut-être pas fait grand-chose de concret jusqu'à maintenant, mais nous nous sommes entretenus avec les représentants du monde des affaires à ce sujet, entre autres, et ces derniers estiment eux aussi devoir agir.

Voilà pour les perspectives à long terme. Il y a là des problèmes d'attitude sur lesquels il faut travailler, et nous essayons de concevoir un programme de communication et d'autres projets susceptibles d'encourager cela. De telles initiatives ne seraient pas nécessairement onéreuses, mais nous aideraient probablement à améliorer nos perspectives, car plus nous nous enfonçons dans cette ère technologique, plus nous devons reconnaître que la concurrence devient féroce. Nous devons donc être en

[Text]

well, if we want to continue to be an interesting place and a good place in which to invest.

We can try to attract foreign investors to Canada, but we also have to try to keep our Canadian investors as well. We have to be mindful that there are some Canadian investors that may want to move somewhere else because they do not find what they need in this country. So we have to pay attention to those issues.

Part of it has to do with our following closely the World Economic Forum reports and what they are saying about us, because there you are dealing with an international business community which is fairly knowledgeable about what exists in Canada and what exists in other jurisdictions as well. So while it is not the bible, it is a good indicator and it is one that enables you to measure your progress over a period of years, how you do from one year to another. So we are paying a lot of attention to that. Hopefully, we will be able to get some programs going that can help us address some of the issues that we have identified.

Mr. Van de Walle: Thank you. No further questions.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Labbé. Thank you, Mr. Van de Walle.

Mr. Langdon.

Mr. Langdon: Yes, Mr. Chairman. Let me go back to the Cross & Trecker story, the Cross-Lasalle story, which I was not able to respond to your answer on.

I wonder, Mr. Labbé, if you are aware of... Let me start off first with a letter which I received from the Minister responsible for Investment Canada on November 13, 1986, which says:

Cross explained...

That is the parent company.

... that the management of Cross-Lasalle was compelled to take the drastic course of action because of currently depressed market conditions in North America for special machine tools and a bleak forecast for improvement in the foreseeable future.

That is interesting, November 13, 1986. I have a report from *The Detroit Free Press*, May, 1987, which indicates that:

Cross & Trecker, with headquarters in Warren, has just consolidated its parts and components companies and will establish two new production facilities, a 60,000-square-foot machine shop, an 80,000-square-foot plant in Georgetown, Kentucky, with a total of 150 new employees.

It would seem to me, frankly, that in this case Investment Canada was conned, that you looked into the case, you bought what the company said to you about the

[Translation]

mesure d'obtenir de meilleurs résultats, y compris à l'échelle nationale si nous voulons continuer à être un pôle d'attraction pour les investissements.

Par ailleurs, tout en essayant d'attirer l'investissement étranger au Canada, nous devons aussi nous efforcer de conserver nos investissements canadiens. Il faut en effet garder à l'esprit que certains investisseurs canadiens désireront peut-être s'adresser ailleurs s'ils ne trouvent pas les conditions désirées dans leur pays. Il faudra donc que nous tenions compte de cela.

Notre attitude tient en partie au fait que nous consultons les rapports du Forum mondial de l'économie afin de voir ce qu'on y dit de nous, car ses participants connaissent assez bien ce qui se passe au Canada ainsi que dans d'autres pays. En conséquence, même si nous ne considérons pas ces textes comme le dernier mot sur la situation, ils n'en demeurent pas moins un bon indicateur et nous permettent de mesurer nos progrès sur quelques années et d'une année à l'autre. Nous les lisons donc attentivement. Pour ce qui est des problèmes que nous avons touchés du doigt, nous espérons pouvoir concevoir des programmes capables d'en régler certains.

M. Van de Walle: Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Labbé. Merci, monsieur Van de Walle.

Monsieur Langdon.

M. Langdon: Oui, monsieur le président. si vous le permettez, j'aimerais revenir à l'histoire Cross et Trecker, ou Cross-Lasalle, car je n'ai pas pu répondre à vos propos là-dessus.

Monsieur Labbé, d'abord, j'aimerais vous lire une lettre que m'a envoyée le ministre responsable d'Investissement Canada, le 13 novembre 1986; il y est dit ce qui suit, et je cite:

La société Cross a expliqué...

Il s'agit de la société mère.

... que les services de gestion de la Cross-Lasalle ont été obligés de prendre des mesures draconiennes, en raison de la faiblesse actuelle du marché de certaines machines outils en Amérique du Nord et de prévisions pessimistes relatives à un redressement dans un avenir rapproché.

Cela date du 13 novembre 1986, ce qui est intéressant, car d'après un article paru dans *The Detroit Free Press* en mai 1987, et je cite:

La Société Cross et Trecker, dont le siège social se trouve à Warren, vient de regrouper certaines de ses sociétés fabriquant des pièces et ouvrira de nouvelles installations de production, un atelier de 60,000 pieds carrés et une usine de 80,000 pieds carrés à Georgetown, Kentucky, et embauchera 150 nouveaux employés.

Franchement, il me semble qu'en l'occurrence, Investissement Canada a été trompé; vous avez étudié le dossier, vous avez accepté ce que vous a dit la société au

[Texte]

terrible reduction in its prospects, and yet here we are six months later after the Minister's letter with major expansion which the company is making in the United States, particularly in right-to-work states like Kentucky, which permitted it to expand without the problem, as it sees it, of labour union participation.

[Traduction]

sujet de ses perspectives de réductions considérables. Or six mois après la lettre du ministre, on remarque que l'entreprise est en train de procéder à un élargissement considérable de ses activités aux États-Unis, particulièrement dans des États très fermés aux syndicats, comme le Kentucky, qui lui ont donné le feu vert sans avoir préalablement permis aux syndicats de participer au projet.

• 1650

So I would ask you, first, if you think that is something that would lead you to change your view of what took place in this case and, second, if you would make a specific commitment, in view of this information, to go back and recheck, reinvestigate, and look much more carefully into what has taken place.

Mr. Labbé: First, I know that we had some people go down and talk to the Cross & Trecker people after we got the representations from you. The fact that the company has reduced, has cut back and then is going to try to go off in another direction, is not particularly unusual. I am interested in what you are saying and I certainly want to look into it. I am not necessarily going to the conclusion, though, that it is something that necessarily would have happened in Detroit. Presumably, if they have gone to Georgetown they are following another manufacturer—I suspect it is probably Toyota—and I am not too sure whether it is the same parts that they are—

Mr. Langdon: They also operate in Warren, Michigan, which I am certain is associated with the auto industry.

Mr. Labbé: It is the auto industry, but enterprises always have to adjust and modernize and change their plants and change their product lines and do whatever they find. . .

As I said, when we looked at it—I think it was in the fall—they had actually had to cut back more employees in the States than they had in Canada. So they had to retrench. Maybe they were in a business sector that was not a good one for them and maybe they decided to go into another business sector.

We will certainly look into that again.

Mr. Langdon: So you will check into it?

Mr. Labbé: We will look at that again, yes.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Langdon, we can come back, if we have time.

Mr. Brisco: On a point of order, if I may in a sense respond to Mr. Langdon from the documentation that has been provided to the committee, on page 9, the last sentence, it says:

Je vous demanderai donc d'abord si à votre avis, les choses se sont passées différemment de ce que vous pensiez au départ et, en second lieu, si compte tenu de ces renseignements, vous êtes disposés à vérifier et à étudier de nouveau ce qui s'est passé.

M. Labbé: D'abord, je n'ignore pas que nous avons envoyé certains représentants discuter avec les gens de la *Cross & Trecker* après avoir pris connaissance de votre avis sur la question. Cela dit, le fait que la compagnie a réduit ses effectifs puis s'est lancée dans une autre direction n'est pas inhabituel. Cependant, vos propos m'intéressent, et je vais certainement réexaminer le dossier. Je n'arriverai pas nécessairement à la conclusion que les choses se seraient nécessairement passées ainsi à Détroit. On peut même supposer que si l'entreprise s'est déplacée vers Georgetown, elle suit un autre fabricant, probablement la Toyota, et je ne suis pas très sûr qu'elle va fabriquer les mêmes pièces.

M. Langdon: Elle a aussi à Warren, au Michigan, des installations qui ont certainement quelque chose à voir avec l'industrie de l'automobile.

M. Labbé: Il s'agit effectivement de l'industrie de l'automobile, mais les entreprises doivent toujours s'adapter, moderniser et modifier leurs usines, changer de produits, enfin faire tout ce qui est nécessaire. . .

Je le répète, lorsque nous avons examiné la question, l'automne dernier je crois, la société avait dû réduire davantage ses employés aux États-Unis qu'au Canada. Elle a donc dû reculer. Peut-être était-elle active dans un domaine qui n'était pas très rentable et peut-être a-t-elle décidé de se lancer ailleurs.

Quoi qu'il en soit, nous allons certainement revoir toute cette question.

M. Langdon: Vous allez donc vérifier cela?

M. Labbé: Nous allons réexaminer la question, oui.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Langdon, nous pouvons revenir là-dessus si nous en avons le temps.

M. Brisco: Un rappel au Règlement, si vous le permettez, j'aimerais répondre d'une certaine façon à M. Langdon, à partir de la documentation fournie au Comité, plus précisément à partir de la dernière phrase de la page 9, où il est dit:

[Text]

Other problems have been identified which have and may continue to hinder Canadian performance in attracting foreign investment. These include:

—on page 10, item 2—

... the size of the Canadian market which is simply too small for certain industries such as machine tools, specialty and industrial equipment.

The Acting Chairman (Mr. James): I am not sure it is a point of order, but thank you.

Mr. Langdon, thank you too.

Mr. Langdon: On a point of order, very quickly, we are talking here about a sector, of course, which under the automotive pact is not constrained by the Canadian size of market.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you. The purpose of the meeting is to question Investment Canada. We will have a round table discussion maybe some other day.

Mr. Langdon: There will be lots of chance to debate later.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Brisco.

Mr. Brisco: I wonder if you could perhaps help me with information that you may not have available to you at this moment. With regard to the proposed purchase or the yet-to-be-approved take-over of West Kootenay Power by Utilicorp Inc., of which you are more than well aware, Mr. Labbé, two statements keep recurring.

One is that there is no net gain to Canada. Yet it is my clear recollection—and I wonder if Utilicorp, if you can disclose this, has made this statement to you—that their record in the United States demonstrates—and their intention in Canada would be aggressively to seek out business and industry that could be attracted to power rates that are highly competitive; with B.C. Hydro, for example—that indeed they do intend actively to seek new business and industry. I would like to know if you have that kind of comment on that record because, it is, I believe, on record before the B.C. Utilities Commission.

• 1655

The other statement that is made, and you may need to research it, is that no utility in the United States, no power utility or gas utility, hydroelectric, can be sold to a foreign company. I wonder how that applies, whether that is state law and the law of all 48 states or whether it is a law of the United States of America emanating out of Washington.

[Translation]

On a décelé d'autres problèmes, qui ont nui au Canada et risquent de continuer à le faire pour ce qui est d'attirer les investissements étrangers. Au nombre de ces derniers, mentionnons:

... à la page 10, numéro 2. ...

... les limites du marché canadien, qui est tout simplement trop petit pour certaines industries comme celles des machines outils et du matériel spécialisé et industriel.

Le président suppléant (M. James): Je ne suis pas sûr qu'il s'agit là d'un rappel au Règlement, mais merci quand même.

Monsieur Langdon, merci à vous aussi.

M. Langdon: Un rappel au Règlement, très brièvement. Nous discutons ici d'un secteur, bien entendu, qui, en vertu du pacte de l'automobile n'est pas limité par la petite taille du marché canadien.

Le président suppléant (M. James): Merci. La raison d'être de notre réunion est d'interroger les représentants d'Investissement Canada. Un autre jour peut-être nous tiendrons une table ronde sur ce sujet.

M. Langdon: Nous aurons amplement l'occasion de discuter de cela ultérieurement.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Brisco.

M. Brisco: Je me demande si vous ne pourriez pas nous fournir ultérieurement des renseignements que vous n'avez peut-être pas en main en ce moment. Il s'agit de l'achat proposé ou de l'absorption pas encore autorisée de la *West Kootenay Power* par la société Utilicorp, dont vous avez certainement entendu parler, monsieur Labbé, étant donné que deux déclarations sont toujours citées à cet égard.

L'une d'elles veut que le Canada n'ait aucun avantage à espérer d'une telle transaction. En dépit de cela, je crois me rappeler très nettement que d'après les antécédents de cette entreprise aux États-Unis, elle a l'intention de chercher activement de nouvelles entreprises et de nouvelles industries; elle a même l'intention de faire cela de façon très dynamique, grâce à des tarifs d'électricité très concurrentiels, avec ceux de la *B.C. Hydro*, par exemple. J'aimerais donc savoir si vous avez ce genre de déclaration dans vos dossiers, car je crois qu'elle a été déposée devant la Régie des services d'utilité publique de la Colombie-Britannique, c'est-à-dire la *B.C. Utilities Commission*.

L'autre déclaration qui a été faite, et vous aurez peut-être besoin de faire des recherches à ce sujet, c'est qu'aucun service public aux États-Unis, aucun service public d'électricité ou de gaz, ne peut être vendu à une société étrangère. Je me demande de quelle façon cela s'applique, s'il s'agit d'une loi qui est en vigueur dans les 48 États ou s'il s'agit d'une loi des États-Unis d'Amérique émanant de Washington.

[Texte]

Mr. Labbé: Mr. Dewhirst has some background knowledge on the ability to buy a power-generating station in the United States.

Mr. Gordon Dewhirst (Vice-President, Investment Review Division, Investment Canada): Our understanding is that there are no barriers to foreign investment in power utilities in the United States except in the area of power generated by atomic energy. In the other areas, coal, gas, or hydroelectric power, there are, at the present time, no limitations on foreign acquisitions.

Mr. Brisco: To continue on that point, is there not on record within the past 18 months, or even more recently, the sale of a hydroelectric utility south of Winnipeg—that would be in Minnesota, I would think—by a Winnipeg-based company, a Canadian company, which owned an electric utility in the States? I think it was in Minnesota.

Mr. Dewhirst: I am not familiar with that transaction. But I know this question was raised in Parliament quite recently, and we double-checked through contacts at the U.S. embassy and had them have some research done on this question. We were assured that at the present time there are no limitations.

Mr. Brisco: I see.

Going back to my original line of questioning, with Investment Canada, if you get an application to purchase a company and the source of that application is, for the sake of argument, Iran or the Philippines, given the possibility of the so-called Marcos connection of dirty money, or laundered money, does this give you pause to reflect? Do you try to determine what the source of that money is? Or does that fall to Immigration Canada, in investing in Canada?

Mr. Labbé: I have consulted with my experts. The truth in those cases, I guess, is that we would not particularly look for any source of "wrong" money. If it came to our attention, then obviously, I guess, we would look at it. But we would assume other agencies, whether the RCMP or others, would have already checked some of that stuff before the transaction gets to us. If it came to our attention, as I say, obviously we would take it into account, but it is not something we would systematically go out to try to uncover.

Mr. Brisco: Finally, clarifying, it is my understanding that Immigration Canada does in fact check the entrepreneurship program in terms of immigration. When Mrs. Smith or Mrs. Jones or Mr. Smith is coming into Canada from a country where there is a possibility of dirty money, if you will, they make that determination: where did that person gain those assets? Or they endeavour to make that determination. I just wondered how it applied to somebody investing from offshore and not coming into Canada under that program; as to whether the money was clean or not.

[Traduction]

M. Labbé: M. Dewhirst a certaines connaissances des lois relatives à l'achat des centrales hydro-électriques aux États-Unis.

M. Gordon Dewhirst (vice-président, Division de l'examen des investissements, Investissement Canada): Je crois qu'il n'y a aucun obstacle à l'investissement étranger dans les services publics d'électricité aux États-Unis, sauf dans le domaine de l'électricité produite par l'énergie atomique. Dans les autres domaines, le charbon, le gaz ou l'énergie hydro-électrique, il n'y a actuellement aucune limite en ce qui concerne les acquisitions étrangères.

M. Brisco: A ce même sujet, au cours des 18 derniers mois ou même plus récemment encore, n'y a-t-il pas eu la vente d'un service public hydro-électrique au sud de Winnipeg—au Minnesota, je crois—par une société de Winnipeg, une société canadienne, qui était propriétaire d'un service public d'électricité aux États-Unis? Je crois que c'était au Minnesota.

M. Dewhirst: Je ne connais pas bien cette transaction. Mais je sais que la question a été soulevée au Parlement assez récemment, et nous l'avons vérifiée en communiquant avec certaines personnes que nous connaissons à l'ambassade américaine afin qu'elles fassent un peu de recherches sur cette question. On nous a assuré qu'il n'y a actuellement aucune restriction.

M. Brisco: Je vois.

Pour revenir à ma première série de questions au sujet d'Investissement Canada, si vous recevez une demande pour l'achat d'une société et que cette demande provient, par exemple, de l'Iran ou des Philippines, étant donné la possibilité qu'il puisse s'agir d'argent blanchi provenant de ce que l'on appelle la filière Marcos, est-ce que cela ne vous fera pas hésiter? Est-ce que vous essayez de déterminer d'où l'argent provient? Est-ce plutôt à Immigration Canada de le faire, en ce qui concerne les investissements au Canada?

M. Labbé: J'ai consulté nos experts. En réalité, nous n'essayons pas de déterminer particulièrement si l'argent provient de "mauvaises" sources. Il va sans dire que si le cas est porté à notre attention, nous allons l'examiner. Mais nous supposons que d'autres organismes, soit la GRC ou un autre, ont déjà vérifié ces choses avant que la transaction arrive chez nous. Si, comme je l'ai dit, un tel cas était porté à notre attention, il est évident que nous en tiendrions compte, mais il ne s'agit pas de quelque chose que nous essayons de découvrir de façon systématique.

M. Brisco: Enfin, pour préciser, si j'ai bien compris, Immigration Canada vérifie en fait le programme des entrepreneurs pour ce qui est de l'immigration. Lorsque M^{me} Jones ou M. Smith arrive d'un pays où il y a possibilité que l'argent ait été mal acquis ou lessivé, si vous voulez, ils essaient de déterminer où cette personne a obtenu cet argent? Je me demandais simplement de quelle façon cela s'appliquait à une personne qui investit de l'étranger et qui ne rentre pas au Canada en vertu de ce programme; est-ce que l'on détermine si l'argent est propre ou non?

[Text]

[Translation]

• 1700

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Van de Walle, I am sure Mr. Tobin will allow you to ask a question if you wanted to, before you go.

Mr. Van de Walle: No further questions, Mr. Chairman.

Mr. Brisco: He already asked the best question of the day, Mr. Chairman.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Tobin.

Mr. Tobin: Just one last question for me. It is following on Mr. Brisco's question about offshore money and the source of money and so on. I am less interested in checking on money, but I am curious about offshore companies and how they fit into the scheme of Investment Canada's mandate. For example, Newfoundland Energy, which bought the Come By Chance oil refinery, is a Bahamian-based company, or one of the island-based companies, an offshore company. Nobody in Newfoundland can figure out who these people are. All we know is they came in and bought the refinery. They are running it in this great open democratic society, and nobody has a click, not a clue. It is one of the continuing games of Friday night speculation wondering who has an interest in this offshore company.

How does Investment Canada deal with operations such as that one, particularly when sometimes we talk about so-called offshore companies or theoretically foreign investment we are really dealing with Canadian entrepreneurs and investors who establish themselves offshore for whatever reasons and then subsequently invest in Canada? What sort of approach does Investment Canada take towards that kind of investment? What kinds of concerns, if any, does that kind of investment raise?

Mr. Labbé: I have been scratching my head trying to figure out how we did not get faced with that case. But I guess we were not faced with that particular case, because the acquisition was an asset which at the time was not a business, so it would not even have come under Investment Canada as a reviewable transaction.

Mr. Tobin: So you did not review that?

Mr. Labbé: No, it was not a business. As I recall, it was quite a building complex that was laying dormant and somebody bought it. As such it was not a business, it was an asset to run a business. It was not something that would have under Investment Canada, and it may not have come under Investment Canada for a second reason, because it would be, presumably, to establish a new business, and those are not reviewable either.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Van De Walle, je suis sûr que M. Tobin vous permettra de poser une question si vous le désirez, avant de partir.

M. Van de Walle: Je n'ai pas d'autres questions, monsieur le président.

M. Brisco: Il a déjà posé la meilleure question aujourd'hui, monsieur le président.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Tobin.

M. Tobin: Une dernière question. Elle fait suite à celle de M. Brisco au sujet de l'argent étranger et de la provenance de cet argent. Ce n'est pas tant la vérification de cet argent qui m'intéresse que les sociétés étrangères et la façon dont elles correspondent à ce qui est prévu dans le mandat d'Investissement Canada. Par exemple, *Newfoundland Energy*, qui a acheté la raffinerie de pétrole *Come By Chance*, est une société des Bahamas, où l'une des sociétés qui opèrent à partir des îles, donc une société étrangère. Personne à Terre-Neuve n'arrive à comprendre qui sont ces gens. Tout ce que nous savons, c'est qu'ils sont venus acheter la raffinerie. Ils la dirigent donc dans cette merveilleuse société démocratique, et personne n'a la moindre idée de leur identité. Cela fait partie de ces jeux du vendredi soir lorsque nous nous demandons qui a un intérêt dans cette société étrangère.

Que fait Investissement Canada au sujet de sociétés comme celle-ci, notamment lorsque nous parlons parfois de sociétés soi-disant étrangères ou d'investissements soi-disant étrangers et qu'en réalité nous faisons affaire avec des entreprises et des investisseurs canadiens qui s'établissent à l'étranger et qui viennent par la suite investir au Canada? Quelle attitude Investissement Canada adopte-t-elle à l'égard de ce genre d'investissement? Quelles sortes de préoccupations ce genre d'investissement soulève-t-il, s'il en soulève?

M. Labbé: Je me suis creusé la tête pour essayer de comprendre pourquoi nous n'avons pas été saisis de ce cas. J'imagine que nous n'avons pas été saisis de ce cas particulier, car il s'agissait de l'acquisition d'un actif qui n'était pas une entreprise à l'époque, de sorte que cette transaction ne devait même pas être examinée par Investissement Canada.

M. Tobin: Vous ne l'avez donc pas examinée?

M. Labbé: Non, il ne s'agissait pas d'une entreprise. Si j'ai bonne mémoire, il s'agissait d'un complexe immobilier qui était en veilleuse et que quelqu'un a acheté. Ce n'était donc pas une entreprise comme telle, il s'agissait d'un actif pour exploiter une entreprise. Investissement Canada n'étudie pas ces cas. Il y a une autre raison pour laquelle Investissement Canada n'aurait pas étudié ce cas. En effet, il s'agissait d'une transaction pour établir une nouvelle entreprise, transaction qui n'est pas soumise à un examen d'Investissement Canada.

[Texte]

Mr. Tobin: So if we have an asset, a huge asset, a potentially very valuable asset that is not a business, then it is not reviewable at all?

Mr. Labbé: It is not reviewable.

Mr. Langdon: It is notifiable, though.

Mr. Labbé: It is notifiable, you are right.

Mr. Tobin: Let us speculate. Say if Dome goes bankrupt—the bankers say no and the whole bloody show falls apart—and 15 years from now somebody finally trudges up and buys from some person who has liquidated the company—the privately held lands and whatever leases have still been able to be arranged on Dome's holdings—that would not be reviewable by your agency. Correct?

Mr. Labbé: An unlikely scenario but—

Mr. Tobin: Well, now, it is a square hole, or it is not.

Mr. Labbé: The reality is that most of the properties Dome owns are owned in shareholding or in joint venture with somebody else. There are all kinds of deals, and those properties, those assets—

Mr. Tobin: But you still have not answered the fundamental question. First of all, I am amazed to find out that technically what I am saying about Dome could be true.

Mr. Labbé: Could be true.

Mr. Tobin: Secondly, you have not answered the question I asked you about your role and what kind of concerns you have about offshore money. In the case of Newfoundland, this company is operating, and I am telling you on good authority that outside of the Premier and perhaps his Cabinet, and even then it is an incredible situation it has not leaked—the first time in the history of the Cabinet of Newfoundland of any strike—nobody knows who in hell these guys are. We are all waiting to find out. And you are telling me you have not reviewed that investment.

Mr. Labbé: No, that is—

Mr. Tobin: Does it not concern you that Canadian companies go offshore and attach themselves to some bank on a Bahamian island, then come back and invest in Canada? Is that a consideration?

Mr. Labbé: I do not know if we have had any of those cases to deal with.

Mr. Tobin: It is only peculiar to Newfoundland, is it?

Mr. Labbé: I guess there are two things. If you are dealing with some organization that you are alleging has a tinge of illegality to it, then—

Mr. Tobin: I am not suggesting that at all. I am just simply suggesting that we do not know who these guys are. They are offshore. And you do not know who they are, because you did not review it.

[Traduction]

M. Tobin: Donc si nous avons un actif, un actif énorme qui peut avoir une très grande valeur, mais qui n'est pas une entreprise, alors il n'est absolument pas soumis à un examen?

M. Labbé: Non.

M. Langdon: Il faut cependant le déclarer.

M. Labbé: Vous avez raison, il faut le déclarer.

M. Tobin: Supposons que Dome fait faillite—les banquiers disent non, et toute l'entreprise s'effondre—et 15 ans plus tard quelqu'un décide finalement de l'acheter à une personne qui a liquidé la société—les terres en propriété privée et les propriétés louées à bail ont pu être considérées comme les valeurs de Dome—cette transaction ne pourrait être examinée par votre organisme. Est-ce exact?

M. Labbé: C'est un scénario improbable, mais. . .

M. Tobin: Eh bien, cela pourrait tout de même se produire.

M. Labbé: La plupart des propriétés de Dome sont détenues par Dome avec des actionnaires ou des codétenteurs. Il y a toutes sortes d'ententes, et ces propriétés, ces actifs. . .

M. Tobin: Mais vous n'avez toujours pas répondu à ma question. D'abord, j'ai été très surpris d'apprendre que techniquement, ce que je dis à propos de Dome pourrait être vrai.

M. Labbé: Ce serait possible.

M. Tobin: Ensuite, vous n'avez pas répondu lorsque je vous ai demandé quel était votre rôle et quelles étaient vos préoccupations en ce qui concerne l'argent étranger. Dans le cas de la *Newfoundland Energy*, je sais de sources sûres qu'en dehors du premier ministre et de son cabinet peut-être, personne ne sait qui sont ces gens—il est incroyable que ces renseignements n'aient pas été divulgués, c'est la première fois dans l'histoire de Terre-Neuve. Vous me dites donc que vous n'avez pas examiné cet investissement.

M. Labbé: Non, c'est. . .

M. Tobin: Le fait que des sociétés canadiennes aillent à l'étranger afin de se rattacher à une banque sur une île des Bahamas et qu'elles reviennent investir au Canada ne vous préoccupe-t-il pas?

M. Labbé: Je ne sais pas si nous avons dû nous occuper d'un de ces cas.

M. Tobin: Ce cas est réellement particulier à la *Newfoundland Energy* seulement, n'est-ce pas?

M. Labbé: Il y a deux choses. Si vous traitez avec une organisation qui, selon vos allégations, pourrait avoir des activités le moins illégales, alors. . .

M. Tobin: Ce n'est pas ce que je prétends du tout. Je dis tout simplement que nous ne savons pas qui sont ces gens. Ils sont à l'étranger. Vous ne savez pas qui ils sont, parce que vous n'avez pas étudié ce dossier.

[Text]

Mr. Labbé: That one we do not know.

• 1705

Mr. Tobin: Is that a concern of yours? Let me paint it for you very clearly.

Presumably, if these guys go in and make the kind of investment they claimed they are going to make, which is now being done, to bring the refinery up to a minimal operation, a minimal operation being 25,000, 50,000 barrels a day, given the size and the technology that is available to bring that refinery back up to full scratch, you can have a refinery operating in Newfoundland doing 100,000, 150,000 barrels of oil a day. That is pretty substantial potential. That is a pretty substantial investment in Canada. It is a pretty substantial new entrant into the refining industry in this country at a time when most of them are operating at less than 50% capacity. We are now being told, at a time when refineries in eastern Canada are either closed or operating at minimal capacity, that we have a new player who has the potential to operate that refinery a hell of a lot beyond 25,000 barrels a day which is going to impact on existing refineries in Canada. Correct?

Mr. Labbé: I would imagine so, yes.

Mr. Tobin: Right. That is correct. But it has never been reviewed—

Mr. Labbé: No.

Mr. Tobin: —by the Foreign Investment Review Agency. Would you not regard that as a flaw in the system given that—

Mr. Labbé: Well, not necessarily. Would you not agree that the mere fact of opening that thing and creating some employment there would contribute to economic activity, which would be positive.

Mr. Tobin: I agree totally.

Mr. Labbé: If they are going to be putting more refined petroleum into the system, presumably they will create more competition for the others and, therefore, that should be beneficial to the consumer.

Mr. Tobin: I agree entirely.

Mr. Labbé: If they are making some illegal profits, then presumably somebody else in this country is going to be looking at that.

Mr. Tobin: I agree entirely. What I am saying to you is that I find it strange that you are nodding your head, yes; you acknowledge the potential capacity of that refinery as a very significant player in that industry, and that you, as Investment Canada, know absolutely zero; you know less than I do—

Mr. Labbé: Probably, yes.

Mr. Tobin: —about the company that is operating in Come By Chance and I find that is a glaring hole in your operation. What you are telling me is that—

[Translation]

M. Labbé: Nous n'avons pas étudié ce dossier, non.

M. Tobin: Cela vous préoccupe-t-il? Permettez-moi de vous l'expliquer clairement.

Si ces personnes font effectivement le genre d'investissement qu'elles prétendent, ce n'est certainement pas pour faire ce qu'elles font actuellement, c'est-à-dire faire fonctionner la raffinerie à une capacité minimale de 25,000 ou 50,000 barils par jour; étant donné la dimension de la raffinerie et les techniques permettant de faire fonctionner à nouveau la raffinerie à pleine capacité, cette raffinerie pourrait produire entre 100,000 et 150,000 barils de pétrole par jour à Terre-Neuve. Il s'agit d'un potentiel assez important. C'est un investissement assez important au Canada. Il s'agit d'un nouvel intrant assez important dans l'industrie de la raffinerie au pays à un moment où la plupart des raffineries fonctionnent à moins de 50 p. 100 de leur capacité. Alors que les raffineries dans l'est du Canada sont fermées ou qu'elles fonctionnent à leur capacité minimale, on nous dit que ce nouveau joueur peut exploiter cette raffinerie et produire beaucoup plus que 25,000 barils de pétrole par jour, ce qui aura des conséquences sur les autres raffineries au Canada. Est-ce exact?

M. Labbé: Oui, j'imagine que c'est le cas.

M. Tobin: Bien. C'est exact. Mais cette transaction n'a jamais été examinée. . .

M. Labbé: Non.

M. Tobin: . . . par l'Agence d'examen des investissements étrangers. Ne considérez-vous pas cela comme une lacune du système, étant donné que. . .

M. Labbé: Non, pas nécessairement. Ne convenez-vous pas que le simple fait d'ouvrir cette raffinerie et de créer de l'emploi là-bas contribuera à améliorer l'activité économique, ce qui est un élément positif.

M. Tobin: Je suis totalement d'accord.

M. Labbé: S'ils ajoutent davantage de pétrole raffiné dans le réseau, ils créeront sans doute une plus grande concurrence sur le marché, ce qui sera par conséquent avantageux pour le consommateur.

M. Tobin: Je suis entièrement d'accord.

M. Labbé: S'ils font des profits illégaux, alors quelqu'un d'autre au pays va certainement s'en occuper.

M. Tobin: Je suis entièrement d'accord. Mais je trouve plutôt étrange que vous disiez oui; vous admettez que cette raffinerie, ayant une telle capacité, peut jouer un rôle très important dans cette industrie, et que vous, Investissement Canada, ne savez absolument rien à son sujet; vous en savez moins que moi. . .

M. Labbé: Sans doute, oui.

M. Tobin: . . . au sujet d'une société qui s'est installée à *Come By Chance*. À mon avis, c'est une lacune évidente dans votre organisation. Vous me dites que. . .

[Texte]

Mr. Labbé: I do not know whether we want to be aware of everything that goes on in this country. That was not the purpose of the act. The purpose of the act was to encourage economic activity and investment in Canada that is beneficial to the country and presumably that is taking place without our even having to become involved, so I do not see what the problem is. If you really want to know what goes in behind that, I presume you have some other people who may have some of the means to get in there but—

Mr. Tobin: No in this government. Not in this government.

Mr. Labbé: Well, does it have to be this government?

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you Mr. Labbé and thank you, Mr. Tobin.

We have two or three minutes. Mr. Langdon, you can wrap it up.

Mr. Langdon: I am going to get off my attacks on the gaps in follow-through and so forth. You mentioned with respect to Dome and Amoco that you are getting more geared up than the agency has ever done before with respect to preparation for it. I would like to ask you if that is the same case with respect to the Cadillac Fairview takeover which is being proposed. Do you see that as one too for which you want to gear yourself up as fully as possible?

Mr. Labbé: Well, the Cadillac Fairview transaction as it has been announced, is very recent—it happened last weekend. We really have not had a lot of time to concentrate on that and have a look at what the implications would be. Certainly, it is a large land owner in the country and has quite a role to play, presumably, in the development of local economies in the cities. As I say, we did not yet get into gearing up for that. We do not have an application; we do not know when the deal is going to close, but it is something we would certainly be looking at as well, given the size of the investment.

Mr. Langdon: One could say that the Dome-Amoco deal has certainly not come before you yet and yet you have made decisions about getting very geared up to review it. In the case of Cadillac Fairview you are talking about, in a sense, an even more dramatic loss of Canadian control than in the case of Dome, Dome being a company that—

Mr. Labbé: All I am saying, Mr. Chairman, is that we have had a month to think about the Dome situation. We have only had a few days to—

• 1710

Mr. Langdon: Let me get from you what things led to this gearing up. Certainly in the case of Cadillac Fairview, with the tremendous number of office buildings, of malls, of potential people who are renters in these places and

[Traduction]

M. Labbé: Je ne sais pas si nous voulons être au courant de tout ce qui se passe au pays. Ce n'est pas la raison d'être de la loi. Cette loi vise à encourager l'activité économique et l'investissement qui est avantageux pour le pays. C'est ce qui se produit sans même que nous ayons à nous en mêler, de sorte que je ne vois pas où est le problème. Si vous voulez réellement savoir ce qui se passe derrière tout cela, je présume que vous avez d'autres personnes qui disposent peut-être d'autres moyens de s'y introduire, mais...

M. Tobin: Pas dans ce gouvernement.

M. Labbé: Eh bien, est-ce nécessaire que ce soit dans ce gouvernement?

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Labbé et monsieur Tobin.

Il nous reste deux ou trois minutes. Monsieur Langdon, vous pouvez terminer.

M. Langdon: Je vais maintenant parler d'autre chose que du laxisme dont je vous ai accusé pour ce qui est de suivre les dossiers et ainsi de suite. Vous avez dit qu'en ce qui concerne Dome et Amoco, vous vous êtes préparés comme vous ne l'avez jamais fait auparavant. J'aimerais vous demander si c'est le même cas en ce qui concerne le rachat de Cadillac Fairview qui est proposé? S'agit-il également pour vous d'un dossier pour lequel vous voulez vous préparer le mieux possible?

M. Labbé: Eh bien, la transaction en ce qui concerne Cadillac Fairview est très récente—elle a été effectuée le weekend dernier. Nous n'avons pas eu réellement beaucoup de temps à y consacrer pour étudier quelles en seraient les conséquences. Il s'agit certainement d'un propriétaire foncier important au pays qui a un rôle important à jouer sans doute dans le développement des économies locales des villes. Comme je l'ai dit, nous ne nous sommes pas encore préparés pour ce dossier. Nous n'avons pas reçu de demande; nous ne savons pas quand l'affaire sera conclue, mais il s'agit certainement de quelque chose que nous examinerons, étant donné l'importance de l'investissement.

M. Langdon: On peut donc dire que vous n'avez certainement pas encore été saisis de l'affaire Dome-Amoco, pourtant vous avez décidé de vous préparer à l'étudier. Pour ce qui est de l'affaire Cadillac Fairview dont vous parlez, il s'agit dans un sens d'une perte encore plus grave du contrôle canadien que dans le cas de Dome, Dome étant une société qui...

M. Labbé: Tout ce que je dis, monsieur le président, c'est que nous avons eu un mois pour réfléchir à la situation de Dome. Nous n'avons eu que quelques jours pour...

M. Langdon: J'aimerais que vous me disiez ce qui vous a incité à vous préparer de cette façon. Le cas de Cadillac Fairview me semble tout aussi grave, étant donné le nombre extraordinaire d'immeubles à bureaux, de mails,

[Text]

who could find their rent levels changed as some kind of a standardization takes place by JMB Realty Corporation, this seems to me to be equally serious. And it is certainly an extremely healthy company, unlike the case with Dome. Would these not be considerations that would lead you to gear up quite heavily to investigate this potential transaction in great detail?

Mr. Labbé: We will, I suspect, give... One of the reasons why we are looking at Dome is just its sheer size. It is much more complex as well, in the sense that it is involved in many business areas and there are impacts on the competition. It is a merger between two operating companies in Canada, and the different permutations and combinations of how that thing will look at the end are very complex.

In the case of Cadillac Fairview, I do not want to belittle at all the size of the transaction or the impact the transaction is going to have, but in effect what you have is an existing business that is going to be acquired by an outsider right now. The way the deal is structured is not going to change the way that business looks in Canada; certainly not immediately. It may change the way it may operate, but it does not... The things we are looking at in the Dome situation are a lot of the impacts that can happen given scenario A, given scenario B. The things we would have to look at in a Cadillac Fairview are... the impact is certainly as large, but the complexity, I think, of the transaction is not, for us anyway, nearly as serious.

Mr. Langdon: The Minister of Energy has stated that no healthy Canadian oil companies would be allowed to shift into foreign hands, I believe. Encor, which is a subsidiary of Dome, is certainly seen by everybody, as I understand it, in the industry to be a healthy oil firm. Yet it would fall under foreign control by the nature of this Dome-Amoco take-over. Do you see this as a scenario where you will be guided by the Minister's statements, or will you be forced to leave those statements aside as you get into the complexities of this case?

Mr. Labbé: First of all, I guess the starting point is that I do not know whether the transaction is divisible into a whole lot of parts. So the first look... probably you would have to look at the parent organization and what is going to happen.

About what eventually may happen to Encor, or indeed any other part of the Dome businesses at the end of the day, I think it is a little premature at this stage to discuss that. Certainly if the new owner wanted to sell parts of the business that were healthy businesses to somebody else, then the existing policies would come into play.

The Acting Chairman (Mr. James): Just to end up, when we asked for the information back in February, Mr. Labbé, certainly we received a lot of very interesting and

[Translation]

de gens qui louent ces endroits et dont le loyer pourrait changer lorsque la *JMB Realty Corporation* fera une sorte d'uniformisation. Cette société se porte extrêmement bien, contrairement à Dome. Tous ces éléments ne vous inciteraient-ils pas à vous préparer afin d'étudier cette transaction éventuelle de façon détaillée?

M. Labbé: Nous allons, je crois, donner... L'une des raisons pour lesquelles nous étudions le cas de Dome est tout simplement la taille de cette société. Elle est également beaucoup plus complexe, en ce sens qu'elle est engagée dans de nombreux secteurs et qu'il y a des conséquences pour la concurrence. Il s'agit d'une fusion entre deux sociétés qui exercent leurs activités au Canada, et les différentes permutations et combinaisons de cette transaction sont extrêmement complexes.

Dans le cas de *Cadillac Fairview*, je ne veux absolument pas diminuer l'importance de la transaction ou ses conséquences, mais il s'agit en fait d'une entreprise existante qui sera achetée par quelqu'un de l'extérieur. La façon dont l'affaire est structurée ne changera absolument rien à cette entreprise au Canada; certainement pas immédiatement. Cela changera peut-être la façon dont elle fonctionne, mais cela ne change pas... Les choses que nous examinons dans le dossier de Dome sont surtout les conséquences possibles selon le scénario A, selon le scénario B. Les choses que nous devrions examiner dans le cas de *Cadillac Fairview* sont... Les conséquences sont certainement importantes, mais la complexité de la transaction n'est pas aussi grande, à notre avis.

M. Langdon: Le ministre de l'Énergie a dit qu'on ne devrait permettre à aucune société pétrolière canadienne dont la situation financière est bonne de passer aux mains d'investisseurs étrangers, je crois. La société Encor, une filiale de Dome, est certainement considérée par l'industrie comme étant une société pétrolière en excellente santé. Pourtant, elle se retrouverait sous contrôle étranger étant donné la nature de ce rachat de *Dome-Amoco*. À votre avis, s'agit-il d'un cas où vous serez guidés par cette déclaration du ministre, ou bien serez-vous obligés de laisser de côté ces déclarations en raison de la complexité de ce cas.

M. Labbé: D'abord, je ne sais pas si l'on peut diviser cette transaction en plusieurs parties. Il faudra par conséquent sans doute examiner d'abord la société mère et voir ce qui se produira.

Pour ce qui est de ce qui pourrait se produire dans le cas de la société Encor, ou, en fait, de n'importe quelle autre partie des entreprises de la Dome à la fin de la journée, je crois qu'il est un peu prématuré d'en discuter pour l'instant. Si le nouveau propriétaire voulait vendre à quelqu'un d'autre certaines parties en bonne santé de ces entreprises, alors les politiques actuelles entreraient en jeu.

Le président suppléant (M. James): Pour conclure, lorsque nous avons demandé les renseignements en février, monsieur Labbé, nous avons certainement reçu

[Texte]

valuable information. I think we are just a wee bit off-base in some we had requested. I think we had requested some of the individual feedback from, for example, the foreign companies through the Investment Canada contact people. We are looking for maybe a little more of that personal information. If that is possible, I might have you take a review of that and look at the minutes of the meeting we had I think it was on February 14, or somewhere around then.

• 1715

I think also of what the potential investors might have said if there were some specific companies, or in specific investment areas had some comments that might drive on through. We got some general—they seemed like broad-brush—comments, and also the information from the assessment done by the OECD, but what we were looking at was maybe some sort of individual information that would come from your actual people on site. I think we were looking for the sales notes type of thing and the kinds of presentations they were actually making. That may not be as readily available as we see in the private sector, but I think we were looking for that if it was available.

Mr. Labbé: I guess I am hedging somehow with regard to the reports the investment counsellors may be having to give out. This falls into the field of commercial confidential where you are talking about an investor, and there are some investors who may be looking at different locations. They may be looking in the southern Ontario side or they may be looking in the United States side or in Quebec or somewhere else, and until those deals are consummated it is very, very tricky to have those potential things floating out in a public place. I do not think it is conducive to encouraging investments to come about.

The Acting Chairman (Mr. James): I hope you would not think we are asking for something like that. It would be where there has been a finalization of an investment and/or comments about type of presentations made in Germany or in Japan, and so on, and the reactions received. I think we were looking for actual—

Mr. Labbé: We will look again and see if we can get any information to the committee.

The Acting Chairman (Mr. James):—route note type of information.

Mr. Brisco: Salesmen and selling tactics.

The Acting Chairman (Mr. James): Yes, how he is actually doing the selling.

The next meeting of this committee will be at 4 p.m. tomorrow in Room 701, 151 Sparks. It is an in camera session to consider the draft report on tourism that we have.

[Traduction]

beaucoup de renseignements très intéressants et valables. Je crois que nous en avons peut-être simplement demandé un petit peu trop. Je crois que nous avons demandé certaines des réactions des sociétés étrangères par exemple, par l'intermédiaire des personnes avec qui communique Investissement Canada. Nous voulons avoir peut-être un peu plus de ces renseignements personnels. Si c'est possible, j'aimerais que vous examiniez cela à nouveau et que vous consultiez le procès-verbal de la réunion que nous avons eue, je crois, le 14 février ou autour de cette date.

Je crois également que ce que les investisseurs éventuels auraient peut-être dit s'il y avait des sociétés particulières... ou dans des domaines d'investissement particuliers... nous avons eu certains commentaires généraux, et des renseignements provenant de l'évaluation effectuée par l'OCDE, mais nous voulions avoir des renseignements plus précis provenant des gens que vous aurez sur place. Nous aurions voulu avoir les troupes d'information concernant les transactions et le genre d'offres que les investisseurs faisaient. Ce genre de renseignements n'est peut-être pas aussi facilement disponible que dans le secteur privé, mais c'est ce que nous aimerions avoir si c'était possible.

M. Labbé: Je suppose que d'une certaine façon j'évite de répondre en ce qui concerne les rapports que les conseillers en investissement pourraient avoir à fournir. Il s'agit de renseignements de nature commerciale et donc confidentielle concernant un investisseur, et il y a certains investisseurs qui envisagent peut-être divers endroits. Ils envisagent peut-être quelque chose du côté du sud de l'Ontario ou encore du côté des États-Unis ou du Québec, ou ailleurs, et, jusqu'à ce que ces affaires soient conclues, il est extrêmement délicat de rendre ces renseignements publics. Je ne crois pas que cela encouragerait les investissements.

Le président suppléant (M. James): J'espère que vous ne pensez pas que nous vous demandons des renseignements de ce genre. Nous aimerions avoir ces renseignements lorsqu'un investissement a été finalisé et nous aimerions connaître les réactions et les commentaires concernant les offres faites au Japon ou en Allemagne, etc. Je pense que nous voulions...

M. Labbé: Nous allons voir encore une fois si nous pouvons fournir ces renseignements au comité.

Le président suppléant (M. James):... avoir des renseignements du genre trousse d'information.

M. Brisco: Les vendeurs et les tactiques de vente.

Le président suppléant (M. James): Oui, comment ils effectuent la vente en réalité.

La prochaine séance du comité aura lieu demain à 16 heures, dans la salle 701 du 151, rue Sparks. Il s'agit d'une séance à huis clos en vue d'étudier l'ébauche du rapport sur le tourisme.

[Text]

Thank you very much, Mr. Labbé, Ms Hubbard, Mr. Dewhirst, and Mr. Byron.

This meeting stands adjourned to the call of the Chair.

[Translation]

Merci beaucoup, monsieur Labbé, madame Hubbard, monsieur Dewhirst et monsieur Byron.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Investment Canada:

Paul Labbé, President;
Ruth Hubbard, Executive Vice-President;
Gordon Dewhurst, Vice-President, Investment Review
Division.

TÉMOINS

De Investissement Canada:

Paul Labbé, président;
Ruth Hubbard, vice-présidente exécutive;
Gordon Dewhurst, vice-président, Division de l'examen
des investissements.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 15

Thursday, May 14, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 15

Le jeudi 14 mai 1987

Président: Lawrence O'Neil

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Regional Industrial Expansion

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent de*

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Orders 103 and 104, a review
of an Order-in-Council appointment

CONCERNANT:

Conformément aux articles 103 et 104 du
Règlement, examen d'une nomination par décret

WITNESS:

(See back cover)

TÉMOIN:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,
1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature,
1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MAY 14, 1987

(24)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:44 o'clock p.m. this day in Room 209, West Block, the Acting Chairman, Ken James, presiding.

Members of the Committee present: Clément Côté, Ken James, Steven W. Langdon, Brian Tobin, Walter Van de Walle.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witness: John Crow, Governor of the Bank of Canada.

Pursuant to Standing Orders 103 and 104, the Committee proceeded to a review of the appointment by Order-in-Council of John Crow to the post of Director of the Federal Business Development Bank.

John Crow made a statement and answered questions.

At 4:52 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 14 MAI 1987

(24)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 44, dans la pièce 209 de l'Édifice de l'ouest, sous la présidence de Ken James, (*président suppléant*).

Membres du Comité présents: Clément Côté, Ken James, Steven W. Langdon, Brian Tobin, Walter Van de Walle.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoin: John Crow, gouverneur de la Banque du Canada.

En application des articles 103 et 104 du Règlement, le Comité entreprend d'examiner la nomination, par décret du conseil, de John Crow au poste de directeur de la Banque fédérale de développement.

John Crow fait une déclaration et répond aux questions.

À 16 h 52, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE*(Recorded by Electronic Apparatus)**[Texte]*

Thursday, May 14, 1987

• 1543

The Acting Chairman (Mr. James): Let us bring the meeting to order. I would like to advise those assembled that Mr. O'Neil, the chairman of the committee, has unfortunately been called to the east coast, so I am acting in his behalf today.

Pursuant to Standing Orders 104, the first order of the day is a review of Order in Council appointments. We can proceed with a review of the Order in Council appointment of Mr. John Crow to the post of Director of the Federal Business Development Bank. I would like to introduce Mr. Crow to Mr. Van de Walle and Mr. Clément Côté. Other members will be arriving as soon they can.

Mr. Crow, you are welcome to make a statement in your defence, and you might want to do that first. Then we will proceed with questions and comments from the committee.

Mr. John Crow (Director, Federal Business Development Bank): Thank you, Mr. Chairman. I think the prisoner usually knows the charge before he makes a statement in his defence.

It is a privilege to appear before the committee in my capacity as Director of the Federal Business Development Bank.

La Banque du Canada a une association assez longue avec la Banque.

• 1545

Comme vous le savez, le gouverneur de la Banque du Canada était le président du prédécesseur de la Banque jusqu'en 1975,

when the institution was transformed into the Federal Business Development Bank.

My role, as I see it, is generally to seek to ensure that the bank operates effectively and efficiently within its act. I will, I trust, be able to bring the experience and expertise I have acquired at the Bank of Canada and elsewhere in terms of judging the operations of the bank and their conformity with the act and with sound management practice. I also hope to gain insights into the operations of small business generally in Canada and economic activity in the regions through my association with the bank.

That is all I have to say by way of opening statement. Mr. Chairman, I think you have what could be regarded as a curriculum vitae on me. You have a copy of the—I believe it was distributed to you—press release on my appointment as governor, which has a reasonably full account of my background.

TÉMOIGNAGES*(Enregistrement électronique)**[Traduction]*

Le jeudi 14 mai 1987

Le président suppléant (M. James): Je déclare la séance ouverte. Je tiens à vous informer que M. O'Neil, le président du Comité, a malheureusement été appelé à la côte est, donc je le remplace aujourd'hui.

Conformément au Règlement 104, la première question à l'ordre du jour est d'examiner une nomination par décret en conseil. Nous allons examiner la nomination par décret en conseil de M. John Crow au poste de directeur de la Banque fédérale de développement. Je tiens à présenter à M. Crow les députés M. Van de Walle et M. Clément Côté. D'autres députés arriveront dès qu'ils pourront.

Je vous invite à commencer par nous faire une déclaration à votre décharge. Nous allons ensuite passer aux questions et aux commentaires des membres du Comité.

M. John Crow (directeur, Banque fédérale de développement): Merci, monsieur le président. Je crois que le prévenu connaît d'habitude l'accusation avant de faire une déclaration à sa décharge.

C'est un privilège que de comparaître devant le Comité à titre de membre du conseil d'administration de la Banque fédérale de développement.

The Bank of Canada has a fairly long association with the FBDB.

As you know the governor of the Bank of Canada was the president of the bank's predecessor until 1975,

l'année où l'institution est devenue la Banque fédérale de développement.

À mon avis, mon rôle consiste à m'assurer que la Banque fonctionne de façon efficace en conformité avec la loi. J'ose croire que je saurai utiliser à bon escient l'expérience et la compétence que j'ai acquises à la Banque du Canada et ailleurs pour évaluer les activités de la Banque et leur conformité avec la loi et avec les saines pratiques de la gestion. J'espère également pouvoir mieux comprendre les activités de la petite entreprise en général au Canada et l'activité économique dans les régions grâce à mon association avec la banque.

C'est tout ce que j'ai à vous dire en guise de déclaration d'ouverture. Monsieur le président, je crois que vous avez ce qu'on pourrait qualifier de *curriculum vitae*. Je crois qu'on vous a distribué des exemplaires du communiqué de presse concernant ma nomination au poste de gouverneur, et qui comporte un résumé assez complet de mes antécédents.

[Texte]

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you very much, Mr. Crow. We will then move to a period of questioning with Mr. Langdon and also Mr. Tobin. Mr. Langdon, the floor is yours.

Mr. Langdon: Thanks, Mr. Chairman. First, Mr. Crow, a very warm and sincere welcome to the committee. I think that our interest as members of this committee is to try to get a sense, partly of how you see FBDB operating as an arm of regional industrial expansion, as a body that assists small business, and I guess the concern, if there is a concern that some of us would express, is that the Bank of Canada itself has a reputation for quite conservative policies, particularly with respect to interest rate policy, monetary policy. I would like to get some sense from you of whether it is that hat, as the head of the Bank of Canada very much following in Mr. Bouey's footsteps, that you will be wearing as you sit on the FBDB board, or do you see yourself as putting yourself very much in the context of the functions of this institution and trying to see to it that it serves as expansionist and service-oriented a role as it possibly can toward small and medium-sized business right throughout the country?

• 1550

Mr. Crow: Mr. Langdon, it certainly is not my intention to try to impose any norms acquired from the Bank of Canada's operations on the FBDB. I am there as a public sector director; I am not there *ex officio* as member of a board, merely as one of a number of public sector directors. I shall bring my experience in economic matters, in market matters, to the judgments I shall make on the board.

I will certainly not attempt—as you might have been suggesting or fearing—to turn the FBDB into a regional Bank of Canada. As far as I am concerned, FBDB operates within the criteria established by its act and my main job is to make sure that it fulfils, as efficiently and as fully as it can, the requirements laid down by its act.

Mr. Langdon: Let me try to push you a bit further on that. Many of us who are Members of Parliament within our own areas—many who have been expressing their views on this committee—have expressed some concern about FBDB's track record in reaching out and being able to work effectively with small business. My sense certainly is that the degree to which FBDB fulfils its mandate of serving primarily the small business community in this country depends very much on the capacity of the individual branch manager. We have seen, for instance, some major changes in my area of Windsor as a result of some changes in management that have taken place.

Would you have that same sense of concern taking the broad banking system in this country as a whole, over which, as president of the Bank of Canada, you have some kind of overview? Do you think your role in FBDB is particularly to try to push them to be energetic, to be

[Traduction]

Le président suppléant (M. James): Merci beaucoup, monsieur Crow. Nous allons passer maintenant à la période de questions avec M. Langdon et M. Tobin. Vous avez la parole, monsieur Langdon.

M. Langdon: Merci, monsieur le président. Tout d'abord, permettez-moi de vous souhaiter une chaleureuse et sincère bienvenue devant le Comité, monsieur Crow. En tant que membres du Comité, nous voulons avoir une idée de votre attitude vis-à-vis du rôle de la Banque fédérale de développement dans le domaine de l'expansion industrielle régionale en tant qu'organisme qui aide la petite entreprise. Si certains d'entre nous ont une inquiétude, c'est que la Banque du Canada elle-même est connue pour ses politiques assez conservatrices, surtout en ce qui concerne les taux d'intérêt et la politique monétaire. J'aimerais savoir si vous allez suivre les mêmes politiques qui étaient les vôtres comme chef de la Banque du Canada, et qui continuaient celles de M. Bouey, lorsque vous siégez au conseil d'administration de la BFD. Ou comptez-vous plutôt vous mettre dans le contexte des activités de la Banque fédérale de développement pour vous assurer qu'elle encourage autant que possible l'expansion et qu'elle fournit le maximum de services aux PME du pays entier?

M. Crow: Monsieur Langdon, je n'ai certainement pas l'intention d'essayer d'imposer les normes de la Banque du Canada aux activités de la BFD. Je suis représentant du secteur public au conseil d'administration; mon rôle n'est pas celui de membre du conseil d'office, je suis tout simplement un des représentants du secteur public. Je vais faire appel à mon expérience dans le domaine de l'économie et du marché dans les décisions que je prendrai en tant que membre du conseil.

Je ne vais certainement pas chercher à... comme vous le craignez peut-être... transformer la Banque fédérale de développement en une banque du Canada régionale. Pour ma part, la BFD fonctionne en respectant les critères prévus dans la loi et ma tâche principale est de m'assurer qu'elle respecte aussi efficacement et aussi pleinement que possible les exigences stipulées dans la loi.

M. Langdon: Permettez-moi d'essayer d'aller un peu plus loin sur cette question. Beaucoup d'entre nous qui sommes députés... dont beaucoup ont exprimé leur point de vue au sein du Comité... se sont dits préoccupés du bilan des efforts de la BFD pour travailler de façon efficace avec la petite entreprise. J'ai certainement l'impression que c'est la compétence du gérant de succursale qui détermine dans quelle mesure la BFD satisfait à son mandat de servir avant tout la petite entreprise du pays. Par exemple, dans ma région de Windsor, il y a eu des changements importants à cause de certains changements dans la direction de la banque.

Est-ce que vous partagez la même préoccupation pour ce qui est du système bancaire du pays dans son ensemble, sur lequel, en tant que président de la Banque du Canada, vous exercez quand même une certaine surveillance? Estimez-vous que votre rôle au sein de la BFD est

[Text]

active, and to be as accessible to small-scale business as opposed to other sectors of the economy in the country?

Mr. Crow: I think you have put it very well, Mr. Langdon. Within the framework of the active FBDB, the staff has to be as energetic and as accessible as it possibly can and do the best job it can. I have no disagreement with you whatsoever.

Mr. Langdon: In reaching small business?

Mr. Crow: In reaching small business, yes.

Mr. Langdon: Okay. So you certainly see that priority of reaching small business as a major priority.

Mr. Crow: Oh, yes, certainly. That is the prime focus of FBDB.

Mr. Langdon: What, in that case, would you see yourself doing on this board in an institution where there have been concerns, quite widely expressed, with respect to the capacity of the organization actually to reach those small business goals? What would you see yourself attempting to do vis-à-vis the management of the FBDB? Would you see yourself pushing them to fulfil that mandate more energetically, to reach out more successfully?

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Monsieur le président, est-ce que les questions de mon collègue sont posées à M. Crow en tant que président ou en tant qu'administrateur? Pour autant que je sache, M. Crow est administrateur et non pas président de la Banque fédérale de développement.

• 1555

Mr. Langdon: No, what we are looking at here is the position Mr. Crow is going to be filling on the FBDB board. That is what we are examining.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): A member of the board.

Mr. Langdon: That is right.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, on the point of order, I just want to say to the member opposite—and I know he will appreciate this—that we think Mr. Crow is such a high-calibre, fine individual that his influence will naturally flow around that table and have substantial impact on the other governors. That is why we put these questions to him in this form.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Côté, certainly we are here to talk about Mr. Crow's future activity on the board of the Federal Business Development Bank, and I would hope that is the way we will direct our questions. I am sure Mr. Langdon will. He cannot help but mention his presidency, I assume, but he is not going to be talking about that role, other than about carrying over his expertise, hopefully.

[Translation]

d'encourager les banques à faire preuve d'énergie et de dynamisme et d'être très accessibles à la petite entreprise, par opposition à d'autres secteurs de l'économie?

M. Crow: Je crois que vous décrivez très bien la situation, monsieur Langdon. Dans le cadre d'une banque fédérale de développement active, il faut que le personnel soit aussi dynamique et accessible que possible pour faire le meilleur travail possible. Je ne suis pas du tout en désaccord avec vous.

M. Langdon: Vous parlez de ses efforts auprès de la petite entreprise?

M. Crow: Auprès de la petite entreprise, oui.

Mr. Langdon: D'accord. Donc, vous considérez certainement que l'accès à la petite entreprise constitue une priorité importante.

M. Crow: Oui, certainement. C'est le mandat principal de la BFD.

M. Langdon: Dans ce cas, que feriez-vous, en tant qu'administrateur, d'une institution dont la capacité de servir la petite entreprise suscite de l'inquiétude dans bien des milieux? Quelles seraient vos initiatives au nom de la direction de la BFD? Allez-vous encourager les cadres à jouer leur rôle de façon plus active, afin de mieux influencer la petite entreprise?

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Mr. Chairman, is my colleague asking Mr. Crow these questions in his capacity as president or director of the FBDB? As far as I know, Mr. Crow is a director, and not the president of the Federal Business Development Bank.

M. Langdon: Non, ce que nous examinons ici, c'est le poste qu'occupera M. Crow en tant qu'administrateur de la BFD. C'est ce que nous examinons.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Un membre du conseil.

M. Langdon: C'est exact.

M. Tobin: Monsieur le président, je tiens à dire au député d'en face, en ce qui concerne le rappel au Règlement... et je sais qu'il va apprécier mon observation... que nous estimons que M. Crow est une personne tellement compétente que son influence se fera sentir autour de la table et aura une incidence importante sur les autres gouverneurs. C'est la raison pour laquelle nous lui posons ce genre de questions.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Côté, il va sans dire que nous sommes ici pour parler des activités futures de M. Crow en tant que membre du conseil d'administration de la Banque fédérale de développement, et j'espère que nous allons lui poser des questions dans ce sens. Je suis sûr que M. Langdon le fera. On ne peut s'empêcher de mentionner le fait qu'il est président, mais il ne va pas être question de ce rôle, sauf en ce qui concerne les compétences qui sont applicables aux deux postes, du moins, je l'espère.

[Texte]

Mr. Langdon: I have not been talking about that role, about which we could have considerable debate, but rather about the role on that FBDB board.

One has to recognize that you will come to that board with considerable weight, given the position you hold. What I am asking is to what degree you are going to be active, energetic, and forceful in pushing the present management of FBDB, which has been subject to criticism on its ability to reach small-scale business. To what degree are you going to be pushing them to improve their record and to do a better job of reaching out to the small-scale business community right across the country?

Mr. Crow: Essentially, Mr. Langdon, your question is a hypothetical one, because I am not aware in any particular way how the record can be improved at this point. If there is room for improvement, I shall certainly encourage the management of the institution to improve. I do know they are self-critical about their performance, and it is one of the tasks of the directors of an institution to be sympathetically sceptical of the performance of management, to encourage management to do better where we think it is justified, and to applaud good performance where we think good performance has been forthcoming. That is the basic role I will undertake.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Monsieur Crow, je voudrais vous souhaiter la bienvenue devant le Comité aujourd'hui. Après avoir pris connaissance de votre biographie et aussi de par ce que j'ai lu et entendu précédemment, je me vois très mal placé de vous faire venir ici pour répondre aux questions concernant votre nomination. Votre feuille de route est aussi longue que la mienne, pour ne pas dire beaucoup plus longue que la mienne—et ceux qui vous ont choisi comme président de la Banque du Canada et membre du conseil d'administration de la Banque fédérale de développement se sont fiés sur vos antécédents et sur votre capacité d'agir.

Donc, ce sont surtout nos collègues qui avaient envie de vous voir et vous connaître davantage. Ils ont la chance aujourd'hui de se rendre compte que vous êtes un charmant garçon et que vous êtes aussi compétent. Vous avez été choisi pour vos compétences.

Mon collègue, M. Langdon, semblait douter que vous seriez actif et énergique à l'intérieur de la Banque fédérale de développement. Pour ma part, je n'oserais même pas m'arrêter à y penser parce que je suis persuadé que vous le serez pleinement.

Je tiens donc à vous féliciter de votre nomination et, monsieur le président, en même temps, j'en profite pour féliciter ceux qui ont eu la sagesse de le nommer à ce poste.

Je termine ici, monsieur le président, car je crois que le temps de M. Crow est plus précieux que le nôtre.

[Traduction]

Mr. Langdon: Je n'ai pas parlé de ce rôle, qui pourrait faire l'objet d'un débat considérable, mais plutôt de son rôle en tant que membre du conseil d'administration de la BFD.

Il ne faut pas oublier que vous jouerez d'un poids considérable au sein du conseil d'administration, compte tenu de votre poste. Ce que je veux savoir, c'est dans quelle mesure vous allez jouer un rôle actif, dynamique et fort auprès de la direction actuelle de la BFD, qui a été critiquée parce qu'elle n'arrive pas à rejoindre la petite entreprise. Dans quelle mesure allez-vous encourager la direction de la Banque à améliorer son bilan et à se mettre au diapason de la petite entreprise du pays?

M. Crow: Votre question est essentiellement hypothétique, monsieur Langdon, car, à ma connaissance, le bilan de la Banque ne peut pas être amélioré d'une façon particulière en ce moment. Si son travail laisse à désirer, je vais certainement encourager la direction de la Banque à faire des progrès. Je sais que les cadres critiquent eux-mêmes leur rendement et c'est une des tâches des administrateurs d'une institution d'être sceptiques et, en même temps, sympathiques en ce qui concerne le rendement des cadres. Il faut les encourager à faire mieux, là où c'est justifié à notre avis, et les féliciter de leur bon travail, le cas échéant. C'est le rôle fondamental que je vais jouer.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): I would like to welcome you to the committee's meeting today, Mr. Crow. After reading your curriculum vitae and on the basis of what I have read and heard previously, I think I am in a very poor position to bring you here to ask you questions about your appointment. Your track record is as long as mine, and in fact much longer—and the people who chose you to be governor of the Bank of Canada and member of the board of the Federal Business Development Bank based their decision on your background and on your ability to take action.

It was mainly our colleagues opposite who wanted to see you to get to know you better. They have an opportunity to realize today that you are as charming as you are competent. You were appointed because of your competence.

My colleague, Mr. Langdon, seemed to doubt that you would be playing an active, energetic role as a member of the board of the Federal Business Development Bank. Personally, I would not even dare to think such a thing, because I am convinced that you will play a very active and energetic role.

I would therefore like to congratulate you on your appointment, and at the same time, Mr. Chairman, take this opportunity to congratulate those who appointed you on their wisdom.

That is all I have to say, Mr. Chairman, because I think Mr. Crow's time is more precious than ours.

[Text]

[Translation]

• 1600

M. Crow: Merci beaucoup pour ces commentaires, monsieur Côté. La confiance que vous me témoignez me touche beaucoup.

J'aimerais souligner que j'ai eu l'occasion de participer, pour la première fois, à la réunion des membres du conseil d'administration de la Banque fédérale de développement, hier, et je dois dire que ce fut une expérience des plus intéressantes.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Merci.

Mr. Tobin: Mr. Crow, I want to join those who have welcomed you here today and to congratulate you on your appointment to the board of directors of FBDB. I assure you that this is not a confirmation hearing. Our purpose is to give Members of Parliament on this committee the opportunity to have an individual with your range of experience and with your current responsibilities before us. If that leaves us wiser and more informed than we would have been prior to your appearance, then we are all grateful for it. But in no way did anybody anticipate your time here today as a confirmation or a qualification round.

Mr. Crow, having heard you say you have just attended your first meeting of FBDB, perhaps we are a bit premature in talking to you. I come from Newfoundland. When you take the total range of FBDB activity in the country, and you look at areas of regional disparity, high unemployment, and low investment by the people who play in the investment field, FBDB's activities become more important in areas such as mine than in other parts of the country.

In fact, on a per capita basis, if you look at its lending portfolio, I would suggest to you it is higher per capita in areas of greatest disparity. On the one hand, I am sensitive to the role it can play in least-developed regions; on the other hand, I am sensitive to the notion that FBDB has a mandate to achieve cost recovery.

Before 1983 the FBDB was operating at a debt. They are now operating debt free, so there has been some tightening of the guidelines. It is a more efficiently run bank. But on the other side of the coin, it has become more difficult to deal with FBDB. It has become more like the other chartered banks. Is that a concern for you at all?

Mr. Crow: It is in one sense, Mr. Tobin. The FBDB has to have a good presence across the country, and business opportunities may not be equal across the country. Therefore in some areas of the country FBDB may have to try harder in order to maintain an adequate presence as a national institution. It may have to try harder in Newfoundland.

Mr. Tobin: Is it fair to say that FBDB has to be prepared to accept a higher risk in its loans to areas of regional disparity?

Mr. Crow: Thank you very much for comments, Mr. Côté. I am touched by the confidence that you place in me.

I would like to mention that for the first time yesterday, I had the opportunity to attend a meeting of the board of directors of the Federal Business Development Bank and that I found it a very interesting experience.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Thank you.

M. Tobin: Monsieur Crow, je souhaite comme mes collègues vous souhaiter la bienvenue et vous féliciter de votre nomination au Conseil d'administration de la Banque fédérale de développement. Je puis vous assurer qu'il ne s'agit pas là d'une audience à l'issue duquel vous serez ou non confirmé dans votre poste. C'est plutôt pour les députés l'occasion de recevoir quelqu'un dont l'expérience et les responsabilités sont impressionnantes. Si nous en sortons plus sages et mieux informés, cet exercice aura été utile. Jamais en effet personne n'a considéré que vous étiez invité aujourd'hui afin que nous vérifiions que vous êtes bien qualifié pour être confirmé à ce poste.

Comme vous venez de nous dire que vous venez d'assister à votre première réunion du Conseil de la BFD, peut-être est-il un peu trop tôt pour vous interroger. Je viens de Terre-Neuve. Si l'on considère tout l'éventail des activités de la BFD au pays, on s'aperçoit qu'elles sont de plus en plus concentrées dans des régions comme la mienne où le taux de chômage est élevé et les investissements particulièrement faibles.

En fait, plus les régions sont défavorisées, plus la Banque a octroyé de prêts par habitant. Je suis donc sensible au rôle qu'elle peut jouer dans les régions moins développées, mais je sais aussi qu'elle doit parvenir à recouvrer ses frais.

Avant 1983, la BFD avait des dettes. Elle n'en a plus, si bien qu'il est évident que certaines conditions ont été révisées. La Banque fonctionne maintenant de façon plus rentable. L'autre côté de la médaille est qu'il est devenu plus difficile de traiter avec elle. Elle ressemble davantage aux banques à charte. Cela vous préoccupe-t-il?

M. Crow: En un sens, oui, monsieur Tobin. La BFD doit être suffisamment présente dans tout le pays et il est évident que le climat économique peut varier d'une région à l'autre. Ainsi, dans certaines régions, la Banque doit-elle faire davantage pour assurer une présence suffisante pour justifier son caractère national. C'est peut-être le cas à Terre-Neuve.

M. Tobin: Ne peut-on pas dire que la Banque doit être prête à accepter des risques plus élevés quand elle prête dans des régions défavorisées?

[Texte]

[Traduction]

• 1605

Mr. Crow: I think there are at least two aspects, if not three, to this kind of consideration, Mr. Tobin.

You would first, I think, look at the delivery systems to make sure they were as good as they possibly could be in those areas in order to bring activity up to a reasonable proportion of the total activity of FBDB. It could conceivably require some form of cross-subsidization. In other words, FBDB might make more money in one area and on one type of loan than another. It would also have to be balanced against the requirement for FBDB to cover its expenses overall.

Those would be somewhat competing considerations. I think the job of FBDB would have to be to work within the broad framework, outlined by government for it and to make sure it can balance those considerations in as equitable a way as possible.

This being said, I certainly appreciate and hear the thrust of the question of the points you were making.

Mr. Tobin: Just to be a little more clear, because it is a difficult area to talk about, obviously, I will have to be very blunt. The bottom line of what I am saying is that unless FBDB overall, in terms of all the criteria one would look at in making loans in any particular market or industry area, is prepared to develop a set of standards that reflect the local economy versus the ideal economic situation, we in Atlantic Canada fear that FBDB becomes more and more irrelevant as an institution that promotes regional development. This is part of FBDB's mandate. It is not something I would desire or something I would find attractive. It is there in black and white; it is part of the mandate.

There is a sense, which I am trying to convey to you, in my part of the country—I have been talking to people in the business community, chambers of commerce and so on—that FBDB is increasingly becoming more like one of the chartered banks. I understand it is part of tightening up and part of getting rid of the debt load. But there is more and more the sense that there is decreasingly an appreciation that the economy in Atlantic Canada is not the economy of the Golden Horseshoe or other parts of the country where it is more buoyant.

I would be greatly assured if I felt that the regional development aspect part of the mandate was not going by the wayside, as FBDB attempts to achieve its mandate to enact cost recovery. I do not know whether our latest governor—

Mr. Crow: All I can say, as I said earlier, is that I was at a meeting yesterday and the particular concerns relating to the Atlantic area did come up as a special consideration. I thought they were dealt with rather sensitively. The directors and the staff discussed the various considerations, including the question of how effectively FBDB had tuned its own personnel and services to meet the demand. This is

M. Crow: Il y a là au moins deux, sinon trois, choses à considérer.

Tout d'abord, les services offerts, afin de s'assurer qu'ils sont les meilleurs possibles dans ces régions, pour que les activités de la Banque dans ladite région soient proportionnellement raisonnables par rapport à ses autres activités. Cela peut exiger une forme d'interfinancement. Autrement dit, la Banque peut gagner davantage d'argent dans une région ou sur une catégorie de prêt que dans une autre région ou sur une autre catégorie. Il faut, d'autre part, considérer que la BFD doit, dans l'ensemble, couvrir ses dépenses.

Ce sont des considérations qui sont peut-être un peu contradictoires. J'estime qu'il appartient à la BFD d'opérer à l'intérieur de ce cadre général que lui impose le gouvernement et de s'assurer que ces différentes considérations s'équilibrent de façon aussi équitable que possible.

Cela dit, je comprends très bien l'importance de ce que vous dites.

M. Tobin: Afin que les choses soient un peu plus claires, étant donné qu'il s'agit d'un domaine assez délicat, vous me permettez de ne pas mâcher mes mots. Ce que je veux dire, en effet, c'est que, si la BFD n'est pas prête à considérer dans ses critères de prêt pour tel marché ou telle industrie, le caractère de l'économie locale plutôt que la conjoncture idéale, la région de l'Atlantique craint qu'elle soit de moins en moins un facteur d'expansion régionale. Or, cela entre dans le mandat de cette banque. Ce n'est pas quelque chose qui correspond à un vœu ou à un caprice de ma part. C'est écrit noir sur blanc, c'est dans le mandat de la Banque.

On a l'impression, dans ma région du pays, et j'essaie donc de vous faire part de cette impression, puisque j'ai eu des entretiens avec des représentants du monde des affaires, les chambres de commerce, et cetera. . . on a donc l'impression que, de plus en plus, la Banque devient une des banques à charte. Je sais que cela correspond aux restrictions et à l'élimination de la dette. Toutefois, on a de plus en plus le sentiment que la Banque comprend moins que l'économie de la région de l'Atlantique n'est pas celle de Toronto ni d'autres régions du pays où les choses vont mieux.

J'apprécierais beaucoup que l'on m'assure que cette partie du mandat n'a pas été abandonnée alors que la Banque essaie de recouvrer ses frais. Je ne sais pas si, à votre dernière. . .

M. Crow: Tout ce que je puis vous dire, et je l'ai déjà dit, c'est que j'ai assisté hier à une réunion à laquelle les problèmes particuliers touchant la région de l'Atlantique ont été étudiés tout spécialement. J'ai trouvé que l'on semblait bien au courant de la situation. Les administrateurs et les permanents ont discuté de divers points et, notamment, de la façon dont la Banque a

[Text]

one question. The other question—and there was some discussion of it—is whether there had to be some change in standards to meet the particular conditions of a particular area.

I would say the question was not fully resolved at that point between the question of how much FBDB could do to improve its own operating performances to meet the demand that was there and the extent to which conditions were so different that a different set of criteria might have to be used in order to reach a reasonable balance.

Mr. Tobin: Which currently do not exist. The criteria are basically national right now.

• 1610

Mr. Crow: That may be, which is not to say that all branches operate with the same level of profit. That is apparently not the case.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Crow. Thank you, Mr. Tobin. We can certainly come back. Mr. Van de Walle.

Mr. Van de Walle: Thank you, Mr. Chairman. I, too, would like to congratulate you. It is not every day we can sit in the presence of someone who is as learned as you are in financial affairs.

I am not going to ask any questions specifically concerning the new role you have taken on. I come from Alberta and the ability to borrow money, whether it is the bank or what, seems just is not there. There are business people, with interest rates the way they are, who would like to move, but it seems very, very difficult. I wonder if you have any comments about that and what causes that. It has been very noticeable, I would say, in the last six months.

Mr. Crow: What causes a change in the ability to borrow money is the question, as I understand it.

Mr. Van de Walle: The attitude of the banking community to lend, you might say.

Mr. Crow: It will be essentially driven by the assessment of the risks in lending, for a private institution, in terms of the prospect of achieving adequate return per dollar of loaned money. I certainly do not have to tell you, Mr. Van de Walle, that conditions have not been so good in Alberta. Banks presumably can see that as well and adjust their operations accordingly. I think that is all I could say on that subject.

Mr. Van de Walle: Perhaps I could just pursue that a little further, Mr. Chairman. There are a number of projects on the drawing board; people are ready and they say that financially the interest rate is right and they want to move on that. It appears as if the banking community has just sort of tightened everything, and the ability to go out... of course, it is not for me to sit in judgment, but I know that is taking place by the number of people who have come into my office. I have talked to bankers and they do not deny that this is the situation. Now, what has happened? I do not see a dramatic change in the last six

[Translation]

orienté son personnel et ses services en fonction de la demande. L'autre question... et l'on en a discuté... portait sur la possibilité de modifier les normes de prêt en fonction de la situation particulière d'une région.

Je dois dire que la question n'a pas été entièrement réglée. Il s'agit que la Banque améliore son rendement pour répondre à la demande et l'on n'a pas encore décidé si les questions sont tellement différentes qu'elles exigent d'adopter des critères différents pour atteindre un équilibre raisonnable.

M. Tobin: Qui n'existe pas actuellement. Il s'agit essentiellement, pour le moment, de critères nationaux.

M. Crow: C'est possible, mais cela ne veut pas dire que toutes les succursales réalisent les mêmes bénéfices. Cela ne semble pas être le cas.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Crow. Merci, monsieur Tobin. Nous pourrions vous redonner la parole. Monsieur Van de Walle.

M. Van de Walle: Merci, monsieur le président. Je souhaite, à mon tour, vous féliciter. Ce n'est pas tous les jours que nous recevons quelqu'un qui s'y connaît aussi bien que vous dans les questions financières.

Je ne vais pas vous poser de questions précises sur votre nouveau rôle. Je viens de l'Alberta et il semble qu'il soit très difficile d'emprunter de l'argent, à la banque ou ailleurs. Avec les taux d'intérêt actuels, il y a des entreprises qui voudraient faire quelque chose, mais qui semblent avoir beaucoup de mal à emprunter. Pourriez-vous nous expliquer ce qu'il en est? Je crois que c'est surtout très remarquable depuis six mois.

M. Crow: Si je comprends bien, vous me demandez pourquoi il est devenu plus difficile d'emprunter de l'argent.

M. Van de Walle: Je m'interroge sur l'attitude des banquiers lorsqu'il s'agit de prêter.

M. Crow: Cela dépend essentiellement de l'évaluation qu'ils font des risques, des perspectives de rendement de l'argent prêté. Il n'est certainement pas nécessaire que je vous rappelle que la conjoncture n'est pas des meilleures en Alberta. On peut ainsi supposer que les banques réagissent à la situation actuelle. C'est tout ce que je pense pouvoir dire à ce sujet.

M. Van de Walle: Monsieur le président, permettez-moi de poursuivre un instant. Il y a un certain nombre de projets à l'étude; il y a des gens qui sont prêts et qui voudraient se lancer parce que les taux d'intérêt semblent favorables. Or, il semble que les banquiers aient resserré les conditions et qu'il soit plus difficile d'emprunter. Ce n'est évidemment pas moi qui puis en juger, mais je sais que j'ai reçu beaucoup de plaintes dans ce sens. J'en ai parlé aux banquiers qui ne nient pas que les choses sont actuellement ainsi. Qu'est-il arrivé? Je ne pense pas qu'il y ait eu un changement radical au cours des six derniers

[Texte]

months, and I agree with you that things are difficult. We would like to see them a lot better in Alberta.

Mr. Crow: I can only guess at what is happening, and I am sure the facts are as you state them, Mr. Van de Walle. It takes time for things to turn around. Banks have systems. All institutions have systems and they do not change their systems backwards and forwards overnight.

I am sure that if there are good projects, our system is sufficiently competitive that someone will eventually get around to financing them. It may not happen quite as fast as the individual borrower would like to see, but that is rarely going to be the case, I would suspect.

Mr. Van de Walle: No further questions, Mr. Chairman.

The Acting Chairman (Mr. James): If I may just follow that up, Mr. Crow. Maybe it kind of fits in, I am not sure. But the Nielsen task force report pointed out a change in the legislation and the Small Business Loans Act has resulted in the country's chartered banks. . . I pulled this out a while ago and as a matter of fact wrote to the committee about the country's chartered banks having more activity from within the FBDB target market, and the result has been a drop—and this is from the Nielsen task force—"in the FBDB's share to about 8% of the market. Most of this is in the form of high risk loans."

Then it goes on to say:

It is generally accepted that small legislated changes and the recognition of the importance of small business by private sector financial institutions has produced a climate in which the needs of the small business person are fairly well met.

That is kind of directly opposite to what my colleague has just said. I do not know if you have any comment on that particular Nielsen statement in connection with your bank. I know you have not studied—

Mr. Crow: I have not read that particular comment. Mr. Chairman, I think we are talking about how competitive the system is for delivering credit in the Canadian economy. My impression is that the system has become more competitive over time. There is always the question of whether the margin is sufficiently competitive and how thick that margin is. I think people who are on the receiving end of credit will tend to see it as less competitive than those who are competing to make a rate of return on capital through lending money.

• 1615

I have no particular insights into that margin beyond a general feeling. The view which has been confirmed in what I have seen is that the system is becoming more competitive, rather than less competitive overall. I think it will tend to change its style of operation. Over the

[Traduction]

mois, même si je conviens avec vous que la conjoncture est assez mauvaise. Nous aimerions la voir beaucoup s'améliorer en Alberta.

M. Crow: Je ne puis que faire des suppositions et je suis certain que vous nous présentez la situation telle qu'elle est. Il faut quelquefois du temps avant que ce genre de situation n'évolue. Les banques fonctionnent selon certains systèmes, comme tout autre organisme, et elles ne changent pas ces systèmes du jour au lendemain.

Je suis toutefois convaincu que, s'il y a des projets intéressants, la concurrence est suffisamment forte pour que quelqu'un décide enfin de les financer. Peut-être pas aussi rapidement que le souhaiterait l'emprunteur, mais, dans ce domaine, les choses avancent rarement aussi vite qu'on le voudrait.

M. Van de Walle: Pas d'autres questions, monsieur le président.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Crow, j'aimerais peut-être vous demander encore une ou deux précisions. Je ne sais pas si c'est tout à fait la même chose. Toutefois, le rapport du groupe d'étude Nielsen a signalé une modification apportée à la loi et du fait de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, les banques à charte. . . J'ai repéré cela il y a quelque temps et j'ai d'ailleurs écrit au Comité au sujet des banques à charte qui empiétaient maintenant sur le marché-cible de la BFD et qui faisaient que. . . dans les termes du rapport Nielsen. . . «la part de la BFD est tombée à environ 8 p. 100 du marché. Cela touche essentiellement les prêts où les risques sont élevés».

Je lis plus loin:

On reconnaît de façon générale que certaines modifications mineures apportées à la loi et la plus grande importance qu'attachent les institutions financières privées au marché des petites et moyennes entreprises ont créé un climat dans lequel sont en général satisfaits les besoins des petits entrepreneurs.

Cela semble contredire exactement ce que vient d'exposer mon collègue. Auriez-vous quelque chose à dire sur ce passage du rapport Nielsen à propos de votre banque? Je sais que vous n'avez pas étudié. . .

M. Crow: Je n'ai pas lu ce commentaire particulier. Monsieur le président, il s'agit là de la concurrence qui règne sur le marché du crédit au Canada. J'ai l'impression qu'elle s'est accrue. On peut toujours se demander si la marge est suffisante. Les emprunteurs tentent toujours à dire que la concurrence n'est pas aussi forte que le laissent entendre ceux qui essaient de gagner de l'argent en en prêtant.

Je ne puis donc vous donner que mon impression générale. Il semble que la concurrence se soit accrue plutôt qu'autre chose. Cela risque de modifier un peu le style des différents intervenants. Dans un cycle économique, il y a des rajustements et des périodes où la

[Text]

economic cycle, there will be adjustments and periods of a more expansionary attitude in terms of operations of one period compared with another. Perhaps that is what is being reflected in Alberta. Those things change as conditions change, perhaps with something of a lag.

The Acting Chairman (Mr. James): Mr. Crow, the task force report seems to be indicating to all of us and, if I understand you correctly, it seems to concur to some extent about... What role does FBDB have if we are in a more competitive financial institutional market? Sir, I can appreciate that you have only been to one meeting. Perhaps re-establishing its role...

Mr. Crow: Mr. Chairman, if I say the system is more competitive, it still begs the question. I knew I was begging it; you are reminding me of it. Whether the system is competitive enough for there not to be a role for FBDB, one thinks of FBDB primarily as filling some kind of gap which is not filled adequately by the private market.

There have been studies. I have not studied the studies, but I am aware of them. Some date back some years, but some are quite recent. From what I can see, the latest studies indicate there might be a gap of that kind. One criterion for the gap is that FBDB be able to operate reasonably in small business without losing money. If it is systematically losing money, it would indicate there is no gap to be filled, at least not in competition with the private sector. It has to be a subsidized operation. I think it is one of the yardsticks of the operation of FBDB.

The Acting Chairman (Mr. James): That is interesting. Mr. Langdon.

Mr. Langdon: Mr. Crow, was your predecessor, Mr. Bouey, a member of the board of FBDB?

Mr. Crow: Yes, he was a member of the board.

Mr. Langdon: Do you think it would be appropriate for you to be on the board of directors of a chartered bank?

Mr. Crow: No.

Mr. Langdon: Do you not think some conflict of interest exists in your being on the board of FBDB? For example, given statements of yours I have read, you intend to follow the same policy as Mr. Bouey, with some small variations, with respect to a relatively tight money policy. Is it not likely that your role on FBDB would give you the ability to influence a position which was more restrictive than the board of directors itself might otherwise take?

• 1620

Mr. Crow: To begin with some of the comments you made in the preamble, Mr. Langdon, I have not said anywhere that it is my direction to pursue a tight money policy.

[Translation]

tendance est à l'expansion. Peut-être est-ce ce que l'on voit aujourd'hui en Alberta. Ce genre de chose évolue avec le climat général, même s'il y a peut-être un certain décalage.

Le président suppléant (M. James): Monsieur Crow, le rapport du groupe d'étude semble confirmer dans une certaine mesure ce que vous nous dites. Quel est le rôle de la BFD dans un marché financier où la concurrence est plus vive? Je sais que vous n'avez assisté qu'à une réunion. La Banque devrait-elle envisager de réviser son rôle...

M. Crow: J'ai dit que la concurrence était plus vive, mais on peut encore se demander si elle l'est suffisamment pour que la BFD n'ait plus de rôle à jouer étant donné que celle-ci essentiellement se devait de combler une lacune laissée par le marché privé.

Certaines études ont été faites à ce sujet mais je ne les ai pas examinées moi-même. Certaines remontent à plusieurs années mais il y en a qui sont tout à fait récentes. D'après ce que je sais, les dernières études semblent indiquer qu'il existe toujours une certaine lacune. Un critère important est que la BFD puisse avoir une activité raisonnable auprès des petites et moyennes entreprises sans perdre d'argent. Si elle perd systématiquement de l'argent, c'est qu'elle ne comble pas de lacune, ou du moins qu'elle ne concurrence pas le secteur privé. Il s'agit alors d'une activité subventionnée. C'est à mon avis un des points de repère que nous avons à propos de la BFD.

Le président suppléant (M. James): C'est intéressant. Monsieur Langdon.

M. Langdon: Monsieur Crow, votre prédécesseur, M. Bouey, était-il membre du Conseil d'administration de la BFD?

M. Crow: Oui, monsieur.

M. Langdon: Pensez-vous qu'il serait bien que vous siégiez au Conseil d'administration d'une banque à charte?

M. Crow: Non.

M. Langdon: Ne trouvez-vous pas que votre présence au Conseil d'administration de la BFD constitue en quelque sorte un conflit d'intérêts? Par exemple, d'après certaines déclarations que vous avez faites et que j'ai lues, vous avez l'intention de suivre la même politique générale que M. Bouey, à quelques différences près, pour ce qui est d'un resserrement relatif du crédit. N'est-il pas fort probable que votre position à la BFD vous permettrait d'influencer celle-ci à adopter une position plus restrictive que celle que son conseil d'administration adopterait de lui-même?

M. Crow: Pour revenir d'abord sur certains des commentaires que vous avez faits dans votre introduction, monsieur Langdon, je n'ai dit nulle part que j'ai reçu l'ordre de poursuivre une politique de resserrement du crédit.

[Texte]

Mr. Langdon: I think that is what we have tended to pejoratively call it. We have other names for it.

Mr. Crow: That is why I wanted to comment on it, Mr. Langdon. I have emphasized the importance of a good monetary policy for maintaining control over total spending and inflation in Canada. I have also emphasized that the best way to get interest rates down is to keep inflation and fears of inflation down. However, in my judgment, that is not a tight monetary policy.

With regard to the Federal Business Development Bank, I do not think there is a conflict of interest by my being on the board. I will try to bring broad business judgment to bear in terms of the individual operations of the Federal Business Development Bank. The bank borrows in markets to finance itself, but I do not think the operations of the Bank of Canada have any direct bearing on those market operations, and I certainly would not want to allow monetary policy considerations to intrude upon the business decisions of the Federal Business Development Bank.

Mr. Langdon: In fact, the reason why you felt it was inappropriate to be on the board of a chartered bank was because the importance of your monetary decisions in the Bank of Canada to those chartered banks would raise certain possibilities. I should make it clear that I am not talking about a personal conflict of interest, but a potential institutional conflict of interest.

Mr. Crow: In some contexts, it is called a conflict of purpose rather than a conflict of interest to get away from the personal side. The answer may be even more simple than that, and I think there may be something in the direction you have placed the questioning, Mr. Langdon.

The Bank of Canada makes loans to chartered banks, so it is difficult to be on the board of two institutions, one of which is lending to the other one. I think there is a rather clear conflict with that, whereas there is certainly not in the case of the Federal Business Development Bank. Therefore, that would be one very good reason for not being on the board of a chartered bank, plus the fact that if I was on the board of one chartered bank, I would have to be on the board of every chartered bank to avoid an appearance of preference. However, there is only one Federal Business Development Bank.

Mr. Tobin: To what extent is the Governor of the Bank of Canada on the board of FBDB as an obligation, another duty, a favour or an asset for that institution, versus being on the board of FBDB as a neutral, objective watchdog over FBDB to ensure that it does not come in conflict with the chartered banks?

[Traduction]

M. Langdon: Je crois que c'est ainsi que nous l'appelons de façon péjorative. Nous avons aussi d'autres noms.

M. Crow: C'est pourquoi je voulais en parler, monsieur Langdon. J'ai souligné l'importance d'avoir une bonne politique monétaire afin de pouvoir surveiller l'ensemble des dépenses et l'inflation au Canada. J'ai également souligné que la meilleure façon de maintenir les taux d'intérêt à la baisse, c'était de maintenir à un faible niveau l'inflation et les craintes d'inflation. Toutefois, à mon avis, cela ne constitue pas une politique de resserrement du crédit.

En ce qui concerne la Banque fédérale de développement, je ne crois pas que ma présence au conseil d'administration soit source de conflit d'intérêts. Je vais essayer de porter des jugements commerciaux d'ensemble lorsque j'aurai à me prononcer sur les activités de la Banque fédérale de développement. La Banque fait des emprunts sur les marchés pour se financer, mais je ne crois pas que les activités de la Banque du Canada aient la moindre incidence sur le fonctionnement de ces marchés et je ne voudrais certainement pas que la politique monétaire de la Banque du Canada influence les décisions commerciales de la Banque fédérale de développement.

M. Langdon: En fait, si vous avez jugé qu'il ne convenait pas que vous siégiez au conseil d'une banque à charte, c'est à cause de l'importance que les décisions monétaires de la Banque du Canada ont pour les banques à charte, ce qui pourrait ouvrir la porte à certaines possibilités. Je veux que vous compreniez clairement que je ne parle pas d'un conflit d'intérêts personnel, mais d'un éventuel conflit d'intérêts entre institutions.

M. Crow: Dans certaines circonstances, on parle de conflit d'objectif plutôt que de conflit d'intérêts, justement pour échapper à l'aspect personnel. Mais en fait la réponse est peut-être encore plus simple, et on en trouve peut-être les éléments dans le contexte même de vos questions, monsieur Langdon.

La Banque du Canada consent des prêts aux banques à charte et donc il s'avère difficile de faire partie des conseils des deux institutions, lorsque l'une prête à l'autre. Je crois que le conflit est assez clair dans un tel cas alors que dans le cas de la Banque fédérale de développement, ce n'est pas du tout la même chose. Cela explique donc parfaitement pourquoi il ne convient pas de faire partie du conseil d'administration d'une banque à charte, en plus du fait qu'il me faudrait à ce moment-là faire partie du conseil de chaque banque à charte afin d'éviter de donner l'impression d'un traitement préférentiel pour certaines. Par contre, il n'y a qu'une seule Banque fédérale de développement.

M. Tobin: Jusqu'à quel point le gouverneur de la Banque du Canada a-t-il l'obligation, le devoir, de faire partie du conseil de la BFD? est-ce une faveur qu'il fait à l'institution ou sa présence est-elle un atout pour la banque? Ou siège-t-il à ce conseil comme observateur neutre et objectif, afin de s'assurer que celle-ci n'entre pas en conflit avec les banques à charte?

[Text]

Mr. Crow: I understand the question, Mr. Tobin. You will also understand it is very difficult for me to pass judgment on the quality of my own performance in this regard.

Mr. Tobin: No, I am talking generally about any Governor.

• 1625

Mr. Crow: I certainly hope that I will be an asset to the FBDB and I certainly intend to fulfil my responsibilities as a director in a very professional way as regards FBDB. I will therefore be both constructive and critical of FBDB. I do see it as a form of public service in the broadest sense.

Mr. Tobin: Mr. Chairman, just to pursue that—and it goes back to my original line of questioning about Atlantic Canada and the sense that it is becoming more difficult to deal with FBDB. I have no doubt, sir, you make a great contribution to the board by your presence, both *de facto* as governor and personally. However, when I asked the question to what extent is the governor... it was not a personalized question at all. It was a question of the position you hold, a kind of watchdog there at FBDB.

I guess what I am really saying is I am wondering how much, if any, sense is out there on the part of the chartered banks that they are a little bit nervous about this FBDB, who is there to fill the gap—and I imagine there is quite a debate in the banking community about how big the gap is. FBDB is no great competition for the chartered banks, but the other side of the coin is that the fact it is there means it is potentially a competitor. Depending on its lending programs, the extent to which one defines what the gap is could certainly present some cause for concern for those people who are responsible for answering to the shareholders of chartered banks.

I am wondering whether or not out there in the banking community, particularly amongst those people involved in running the chartered banks, there is a concern about FBDB, whether there is a sense that one has to watch carefully FBDB's role and whether it has overstepped its role, how much of a factor this is in FBDB's lending policies and how they are manifested in areas such as Atlantic Canada.

You mentioned earlier that some discussions were unresolved; for example, whether we need a different set of criteria for certain regions. How much of a factor is the concerns, the views and so on of the chartered banks in

[Translation]

M. Crow: Je comprends votre question, monsieur Tobin. Mais vous comprendrez qu'il m'est difficile de me prononcer sur la qualité de ma propre performance dans ce contexte.

M. Tobin: Non, je parlais de façon générale, quel que soit le gouverneur de la banque.

M. Crow: J'ose espérer que je serai un atout pour la Banque fédérale de développement et je compte en tout cas m'acquitter de façon très professionnelle des responsabilités qui m'y reviendront en tant que membre du conseil. Je ferai donc des critiques objectives et constructives à l'endroit de la Banque. Je perçois cette activité comme faisant partie du service au public, pris dans son sens le plus large.

M. Tobin: Monsieur le président, j'aimerais poursuivre un peu cela... Et cela me ramène aux premières questions que je vous ai posées relativement à la région de l'Atlantique et au sentiment qu'ont les gens de cette région qu'il leur est de plus en plus difficile de traiter avec la Banque fédérale de développement. Je ne doute pas, monsieur, que vous contribuez beaucoup au conseil par votre présence d'office, en tant que gouverneur, et par votre engagement personnel. Cependant, lorsque je vous ai demandé dans quelle mesure le gouverneur... ce n'était pas du tout une question personnelle. Elle portait tout simplement sur le poste que vous occupez, celui de chien de garde, si vous voulez, à la Banque fédérale de développement.

A vrai dire, ce que je me demande vraiment, c'est dans quelle mesure les banques à charte s'inquiètent de la Banque fédérale de développement, qui est là pour combler le fossé... et j'imagine qu'il y a tout un débat au sein de la communauté bancaire quant à l'envergure de ce fossé. La Banque fédérale de développement n'est pas un grand concurrent des banques à charte, mais il n'en demeure pas moins que le simple fait qu'elle soit là laisse entrevoir la possibilité qu'elle devienne un jour un concurrent. Selon les programmes de prêts en place, la façon dont on définirait ce fossé pourrait très certainement, ce qui est tout à fait légitime, inquiéter ceux et celles qui doivent rendre des comptes aux actionnaires des banques à charte.

Les gens qui sont responsables de l'administration des banques à charte s'inquiètent-ils de la Banque fédérale de développement? Ont-ils le sentiment qu'il convient de surveiller de très près la Banque afin d'être certains qu'elle ne déborde pas de son rôle? La communauté bancaire est-elle en train de se demander dans quelle mesure ce rôle est déterminant dans les politiques de prêts de la Banque et de quelle façon ces politiques se manifestent dans certaines régions comme celle de l'Atlantique?

Vous disiez tout à l'heure que certaines discussions n'ont pas encore abouti. Vous avez notamment fait état de la question du besoin d'avoir des critères différents pour certaines régions. Dans quelle mesure les préoccupations,

[Texte]

that kind of decision-making process? I would imagine that you would be regularly in touch and talking to people in banking circles.

Mr. Crow: I think you suggested as much, Mr. Tobin, in part of your comments. If competition is there, it is not a very large source of competition. The FBDB has a balance of sheet of about \$2 billion compared to \$400 billion for chartered banks, so it cannot be a major headache from that point of view.

I can also assure you that I am not there as the spokesperson for the chartered banking industry. I am there because I am a public servant and a public servant who, I trust, is presumed to have a pretty broad business experience and can bring that business experience and judgment to bear on the issues facing FBDB.

To the extent we get into questions of broad approach of FBDB, I will certainly take an interest in those questions, but I also think those are questions for the government of the day to ultimately resolve, not the board of directors of the FBDB.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Crow. Mr. Côté.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Monsieur le président, je suis un peu étonné du comportement de mon collègue libéral et de mon collègue néo-démocrate qui essaient de voir où il peut y avoir conflit d'intérêts dans la nomination de M. Crow. J'ai l'impression qu'on cherche le sexe du maringouin.

Mr. Tobin: Point of order, Mr. Chairman. The gentlemen is suggesting that at least one or both of us is trying to find a conflict of interest, and I can assure that this gentlemen is not trying to find a conflict of interest in any way, shape or form. In my reading, I do not know that the other member is either. We are asking questions.

• 1630

I would say to the member—and it is a point of order because you are putting words in my mouth—so it would be perfectly clear, that Mr. Crow is a very able, competent gentleman who is more than able to answer the questions with great finesse and great skill, and you really ought not to feel the desire to play the Don Quixote, because you are tilting at windmills: there are no suggestions of conflict of interest. You are embarrassing yourself and the witness.

The Acting Chairman (Mr. James): We also have a point of order from Mr. Langdon.

Mr. Langdon: Just a brief point of order in which I would point out to my friend Mr. Côté that if I had been interested in making this a question of interest for, shall

[Traduction]

les opinions, etc. des responsables des banques à charte interviennent-elles dans ce genre de processus décisionnaire? J'imagine que vous communiquez régulièrement avec des gens qui travaillent dans le milieu bancaire.

M. Crow: Monsieur Tobin, je pense que c'est ce que vous avez laissé entendre dans vos commentaires. S'il y a concurrence, elle n'est pas très forte. La Banque fédérale de développement a un bilan d'environ 2 milliards de dollars, par rapport à 400 milliards de dollars pour les banques à charte. De ce point de vue-là, ce n'est pas cela qui va leur donner des maux de tête.

Je peux par ailleurs vous assurer que je ne suis pas là à titre de porte-parole du secteur des banques à charte. Je suis là parce que je suis fonctionnaire et parce qu'on me reconnaît une expérience assez vaste dans le domaine des affaires, expérience qui m'aide à trancher les questions auxquelles se trouve confrontée la Banque.

Si vous voulez parler de l'approche d'ensemble de la Banque, cela m'intéresse, certes, mais il me semble que ce sont là des questions qui devraient revenir au gouvernement du jour et non pas aux membres du conseil d'administration de la Banque fédérale de développement.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Crow. Monsieur Côté.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): Mr. Chairman, I am a little surprised by the behaviour of my Liberal colleague and of my NDP colleague who have been trying to wrinkle out some conflict of interest regarding the appointment of Mr. Crow. There seems to be a lot of hair-splitting going on here.

M. Tobin: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Le député laisse entendre qu'on est au moins un, et peut-être deux, à essayer de trouver là-dedans un conflit d'intérêts, et je tiens à vous assurer que moi je n'essaie aucunement de trouver le moindre conflit d'intérêts, sous quelque forme que ce soit. Je sais que je ne cherche pas à le faire et je ne crois pas que l'autre député cherche à le faire non plus. Nous posons tout simplement des questions.

Je tiens à dire au député... et il s'agit d'un rappel au Règlement parce qu'il m'attribue des paroles... pour qu'il soit parfaitement clair, que M. Crow est un monsieur très compétent qui est plus que capable de répondre à nos questions avec beaucoup d'habileté et vous ne devriez pas sentir le besoin de jouer les Don Quichotte, car vous vous battez contre les moulins à vent. Personne n'a fait de suggestion de conflit d'intérêt. Vous vous ridiculisez et vous embarrassez le témoin en même temps.

Le président suppléant (M. James): M. Langdon invoque également le Règlement.

M. Langdon: Je tiens à signer brièvement à mon ami, M. Côté, que si j'avais voulu poser une question au sujet des conflits d'intérêt pour des raisons de sensationnalisme,

[Text]

we say, sensational reasons, to choose a more neutral term, then I would not have waited until the press had left to raise the questions.

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Langdon. Mr. Côté.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Si j'ai affirmé cette chose, c'est que mes deux collègues, dans une soudaine recherche de pureté, se sont surtout exprimés en termes de *watchdog*. Monsieur Crow, ils se sont adressés à vous comme si vous étiez un *watchdog* et non un administrateur. Je comprends maintenant mieux pourquoi le gouvernement canadien est dans son état actuel. C'est parce que le gouvernement précédent s'appliquait à nommer des *Labrador retrievers* plutôt que des administrateurs.

Monsieur Crow, il est tout à fait normal qu'une entreprise cherche à nommer les personnes les plus compétentes à son conseil d'administration. La Banque du Canada et la Banque fédérale de développement sont deux composantes du gouvernement canadien, et je suis d'avis qu'il est bon qu'on cherche à nommer les meilleurs administrateurs pour administrer et non pas des *watchdogs*. Votre nomination et celle de M. Jubinville, votre substitut ou suppléant, sont donc tout à fait normales. C'est la façon dont je vois les choses. Croyez-vous que votre rôle est davantage celui d'un *Labrador retriever* que d'un administrateur?

M. Crow: Je suis surtout administrateur. Mais si je suis un chien de garde, c'est pour le gouvernement en général, pour veiller sur les opérations de la banque ou du président, pour encourager le président et le féliciter lorsqu'il fait de bonnes choses comme c'est le cas. Je puis appuyer le président dans ses travaux, être quelqu'un à qui il peut parler de ses plans et de ses soucis et lui donner des conseils. Selon mon expérience générale, je suis un peu tout cela, à mon avis.

M. Côté (Lac-Saint-Jean): Mais s'il y avait un conflit d'intérêts possible, s'il y avait la moindre petite ouverture, où pourrait-elle se situer?

M. Crow: Il n'y a pas de conflit, à mon avis, puisque je ne suis pas là à titre de représentant d'un intérêt acquis. Je n'ai pas de réponse à vous donner.

• 1635

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Côté and Mr. Crow.

If you do not mind, I just wanted to talk about the other side of the business, FBDB. I would like to make an expression that I find the management services a very positive side of FBDB and, I guess, a pleasant experience as a member. I would hope that as a member of the board you will keep that also in mind even though your extensive experience is on the financial side. The old days of the businessman going to his bank manager for counselling seems to be a thing of the past because of the way the management of the banking system seems to have

[Translation]

disons, je n'aurais pas attendu que les journalistes soient partis pour soulever les questions.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Langdon. Monsieur Côté.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): The reason I made the statement is that my two colleagues, who are suddenly keenly interested in purity, talked mainly about a "watchdog" role. They spoke to you, Mr. Crow, as though you were a watchdog, not a director. Now I understand why the government is in its present state. The problem is that the previous government went about appointing Labrador retrievers rather than directors.

Mr. Crow, it is entirely reasonable that institutions try to appoint the most competent individuals possible to their boards of directors. The Bank of Canada and the Federal Business Development Bank are two components of the Government of Canada, and I think it is good to try to appoint the best directors, rather than to appoint watchdogs. Your appointment and that of Mr. Jubinville, your replacement, therefore make very good sense. That is how I see the situation. Do you think your role is more that of a Labrador retriever than a director?

Mr. Crow: I am mainly a director. However, if I do play the role of a watchdog, it is as regards the government in general, to oversee the operations of the bank or the president, to encourage the president and congratulate him when he does good things, as is the case at present. I can support the president in his work, and be available to listen to him discuss his plans and concerns, and to provide him with advice. On the basis of my general experience, I think my role covers all these facets.

Mr. Côté (Lac-Saint-Jean): If there were the slightest possibility of a conflict of interest, where could it lie?

Mr. Crow: In my opinion, there is no conflict, because I am not on the board as the representative of a vested interest. I have nothing to say.

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Côté et M. Crow.

Si vous n'y voyez pas d'inconvénient, j'aimerais parler du revers de la médaille, la BFD. J'aimerais souligner que comme député, j'estime que les services de gestion sont un aspect très positif de la BFD et aussi je suppose, une expérience agréable. J'ose espérer que comme membre du conseil d'administration, vous ne l'oubliez pas, même si vous avez acquis votre expérience surtout dans le secteur financier. La belle époque où un homme d'affaires se rendait voir le directeur de sa banque pour obtenir des conseils semble révolue à cause, sans doute, de l'évolution

[Texte]

changed and so I suggest to you it is an area that is worth a close evaluation by yourself as a board member.

I can certainly appreciate if you do not know the answer to this, but would it be the direction of the FBDB to have total cost recovery on that side, i.e., matchmaking and all those services that I think we find valuable to small businesspeople today?

Mr. Crow: I think it is going to be difficult for the FBDB to cost recover fully on that side, given the nature of the transaction. I think it is up to the government to decide how far it wants the FBDB to go in this and if it does require subsidy to go as far as the government wishes the FBDB to go regarding the kinds of tariffs they think FBDB should charge, then there is a clear implication for subsidy if the revenue and the expenditure do not meet.

I think that is the way it has been viewed in the past and I think that is the way it probably has to be viewed in the future: head-on in terms of their decisions, the desirability of the service and how the freight is going to be met to provide those services.

The Acting Chairman (Mr. James): This is just a comment and I will not ask for your reaction, but it is hoped that FBDB will do an evaluation of that whole area and carry forth in your reporting system to the government as to how you see it. I agree with you; the government needs to take a close look at whether it should be subsidized.

Mr. Langdon.

Mr. Langdon: Thank you, Mr. Chairman.

Since you have heard this afternoon from Members of Parliament from all three parties some concern about the access of small businessmen to finance and certainly, some of us have put this very much in the context of FBDB—I am not quite certain if this was true of my colleague across the aisle or not—but since some of these concerns have been raised, I wonder if you would see it as part of your responsibility on the board of directors of FBDB to take back your reports of your discussions with members of the committee and to raise with them the question of whether there should not be an examination in detail of how successfully FBDB is actually reaching small business, especially in some of the outlying regions that Mr. Tobin is talking about. This is true especially in regions that have been hard hit, such as Mr. Van de Walle is talking about, and indeed in regions such as ours where, in the Windsor area, small business is attempting to diversify out of the automotive sector.

• 1640

Mr. Crow: Mr. Langdon, I shall certainly bring back this concern to the board. At the same time, I can add that I believe the management of FBDB and the board is very sensitive to the kinds of considerations you have expressed. As I indicated already, the board discussion yesterday certainly touched upon a number of those

[Traduction]

de l'administration du régime bancaire, et donc j'aimerais vous recommander, à vous qui êtes membres du conseil d'administration, d'évaluer cet aspect de très près.

Je comprendrais certainement que vous ne connaissiez pas la réponse à la question suivante: la BFD a-t-elle l'intention d'évoluer vers le recouvrement global des coûts dans ce secteur, c'est-à-dire la recherche de partenaires et les services qui profitent, à mon avis, à la petite entreprise aujourd'hui?

M. Crow: Je crois qu'il sera difficile à la BFD, vu la nature de la transaction, d'obtenir le recouvrement intégral de ces coûts. À mon avis, il revient au gouvernement de décider jusqu'où la BFD doit aller et s'il faut subventionner ces activités, vu le genre de frais que la BFD doit demander. Si les recettes et les dépenses ne s'équilibrent pas, de toute évidence il faudra des subventions.

Je crois que c'est ce que l'on a décidé par le passé et c'est probablement, à mon avis, ce qu'il faut envisager pour l'avenir: il faut attaquer les décisions de front, se prononcer sur le caractère souhaitable des services et décider combien il en coûtera pour offrir ces services.

Le président suppléant (M. James): Un simple commentaire. Je ne vais pas vous demander votre réaction, mais j'ose espérer que la BFD évaluera tout ce secteur et j'espère que vous ferez rapport au gouvernement de votre évaluation. Quoi qu'il en soit, j'en conviens; il faut que le gouvernement examine de près la question des subventions.

Monsieur Langdon.

M. Langdon: Merci, monsieur le président.

Puisque cet après-midi les députés des trois partis vous ont exprimé certaines préoccupations au sujet des possibilités de financement des petites entreprises et bien entendu, certains parmi nous ont situé cette question dans le contexte de la BFD—je ne sais plus si mes collègues d'en face ont fait la même chose—mais puisque nous avons abordé ces problèmes, pouvez-vous nous dire si, en tant que membres du conseil d'administration de la BFD, vous estimez devoir tenir les membres du Comité au courant de vos discussions et voir avec eux si la BFD réussit vraiment à servir la petite entreprise, surtout dans certaines régions éloignées dont parlait M. Tobin. C'est surtout vrai dans les régions durement touchées dont parlait notamment M. Van de Walle, et même dans les régions telles que la nôtre, la région de Windsor, où la petite entreprise essaie de se diversifier pour trouver autre chose que l'automobile.

M. Crow: Monsieur Langdon, je transmettrai certainement votre préoccupation au conseil. Par ailleurs, je me permets d'ajouter que je crois que la direction de la BFD et son conseil sont très sensibles au genre de préoccupations que vous avez exprimées. Comme je l'ai déjà dit, le conseil a justement discuté de plusieurs de ces

[Text]

issues. They are of deep concern and deep interest to the whole institution.

Mr. Langdon: I am very glad to hear it.

I guess the last question I would want to pose concerns your description of yourself as really much more of a civil servant in some respects on this board, if I have understood you properly. If the government of the day—as governments change—were to set for FBDB a much more expansionist policy aimed at providing finance at lower interest rates and at slightly easier access, with perhaps more subsidized support than in the past, would you feel yourself able to assist management in the ways you have talked about as forcefully and as capably as you expect to be able to do in the present context?

Mr. Crow: Certainly, Mr. Langdon. I think it is the job of the board to make sure the institution fulfils its mandate efficiently. It is up to the government to define the mandate of the institution. I have no more to say than this.

Mr. Langdon: I am very pleased to hear it. Whether it is Mr. Tobin's policy or my policy or some combination of the two, it will be interesting to see.

Mr. Tobin: We should not take the other poll too seriously. We have a Gallup Poll out this morning.

Mr. Van de Walle: Mr. Chairman, I want to take advantage of the situation in which we have this kind of expertise as the witness before us. I will raise the question about the availability of finance in Alberta. If I understood you correctly, you responded and pointed out that there was more competition. Yet this flies in the face of the number of competent businessmen with a good track record who are coming into my office and telling me that it is not the case. Could it be, just by chance, that it is regional and that there is not such keen competition in Alberta and maybe in the Maritimes, whereas there might be somewhere else? Could this be the situation?

Mr. Crow: I really do not have the direct experience to comment upon your question or supposition, Mr. Van de Walle. All I can say is I will be in—

Mr. Van de Walle: It is not a supposition.

Mr. Crow: You are asking whether it could be. I really could not give you an answer. The only thing I can say, which may be rather small encouragement to you, is that I will be in Alberta on Tuesday and I will ask the question further at the various meetings I am going to have there to see whether the feeling you have experienced is general in the circle in which I will be moving, which is probably very similar, I should think.

Mr. Van de Walle: Great. It is the Edmonton area. I look forward to having a discussion, say, a couple of months down the road. Thank you very much.

Mr. Crow: I will take my poll when I am out there, Mr. Van de Walle.

[Translation]

questions hier. L'institution dans son ensemble s'intéresse profondément à ces questions, s'en préoccupe.

M. Langdon: Je suis très heureux de l'apprendre.

Enfin, vous vous décrivez comme étant en quelque sorte un fonctionnaire du conseil, si je vous ai bien compris. Si le gouvernement actuel—puisque les gouvernements changent—fixait à la BFD une politique beaucoup plus expansionniste, c'est-à-dire du financement à des taux d'intérêt inférieurs et d'accès légèrement plus facile, subventionné dans une plus grande mesure que par le passé, estimez-vous que vous seriez en mesure d'aider la direction avec la vigueur et la compétence dont vous estimez pouvoir faire preuve dans la conjoncture actuelle?

M. Crow: Parfaitement, monsieur Langdon. Je crois qu'il revient au conseil de s'assurer que l'institution s'acquitte de façon efficace de son mandat. Il revient au gouvernement de définir le mandat de l'institution. C'est tout ce que j'ai à dire à ce sujet.

M. Langdon: Je suis très heureux de vous l'entendre dire. Que vous appliquiez la politique de M. Tobin ou la mienne, ou encore un mélange des deux, ce sera très intéressant.

M. Tobin: Il ne faudrait pas attacher trop d'importance à l'autre sondage. Gallup a publié les résultats de son sondage ce matin.

M. Van de Walle: Monsieur le président, j'aimerais profiter de ce que nous avons un témoin spécialiste ici. J'aimerais aborder la question du financement disponible en Alberta. Si je vous ai bien compris, dans votre réponse, vous avez fait remarquer que la concurrence était plus grande. Pourtant, ce n'est pas du tout ce que disent plusieurs hommes d'affaires compétents et prospères qui viennent me dire dans mon bureau que ce n'est pas le cas. Se pourrait-il, par hasard, qu'il s'agisse d'un phénomène régional, c'est-à-dire que la concurrence n'est pas aussi grande en Alberta, ni peut-être dans les Maritimes, qu'ailleurs? Est-ce que c'est possible?

M. Crow: Je ne dispose pas vraiment d'une expérience concrète qui me permette de répondre à votre question ou à votre supposition, monsieur Van De Walle. Tout ce que je peux vous dire, c'est que je serai dans. . .

M. Van de Walle: Il ne s'agit pas d'une supposition.

M. Crow: Vous me demandez si c'est possible. Je ne peux vraiment pas vous répondre. Tout ce que je peux vous dire—ce qui ne vous réjouira peut-être pas beaucoup—c'est que je serai en Alberta mardi et que je poserai la question aux différentes réunions auxquelles j'assisterai, afin de déterminer si ce sentiment que vous avez relevé existe également dans les milieux où je vais circuler, qui sont probablement fort semblables au vôtre.

M. Van de Walle: Formidable. C'est dans la région d'Edmonton. Je prendrai plaisir à en discuter avec vous, disons, dans quelques mois. Merci beaucoup.

M. Crow: Je ferai mon petit sondage pendant que j'y serai, monsieur Van de Walle.

[Texte]

Mr. Van de Walle: Great!

The Acting Chairman (Mr. James): Thank you, Mr. Van de Walle.

Mr. Crow, I think we have had a good opportunity to chat with you and to ask you questions. I was wondering—again, this may be a little unfair because you have been to only one board meeting, as you mentioned—how you would foresee the FBDB monitoring the situation for small and medium-sized businesses we are servicing or the need to service them. Is it strictly statistics of business done, or does the bank spend some money on surveys or hold consultations with business leaders?

• 1645

Mr. Crow: From the limited exposure I have had to date, it seems to me they do all the things you are indicating. I also think that is a question best asked of the president of FBDB. I am pretty sure they have undertaken some surveys. But I could not give you a complete answer on that.

The Acting Chairman (Mr. James): I appreciate that.

Mr. Crow: As to whether they have done enough, I think you would have to ask the president to satisfy yourself on that point.

The Acting Chairman (Mr. James): The reaction towards the FBDB seems to have a regional tone. The Province of Quebec tends to be much more positive than the Province of Ontario. I was very pleased with the interaction I have had with members of the bank, most especially in the management services area. But there is that negative connotation overall about the bank.

Mr. Crow: Something that impressed me yesterday in our discussions was to what extent the business of FBDB is a people business. The kind of people they have to carry out the operation is terribly important. Perhaps history, in terms of the people used in the various areas, does differ. And that is something that FBDB has to work on to achieve its goals across the country.

Mr. Langdon: This is not the first time that I have complained about FBDB. My complaints, if anything, are getting less annoyed. There has been a significant response that I can see in my area, and I understand this has been the case in other areas, too. This suggests to me that it is possible for FBDB to quite effectively reach out and work with small business if it is made very clear from central management that this is at the heart of the mandate. I think your point about the personnel being crucial is true.

The Acting Chairman (Mr. James): If there are no more questions, I would like to thank you very much, Mr. Crow. It has certainly been a pleasure to have you before our committee. We congratulate you on your job as Governor of the Bank of Canada.

[Traduction]

M. Van de Walle: Formidable!

Le président suppléant (M. James): Merci, monsieur Van de Walle.

Monsieur Crow, je crois que nous avons bien profité de votre venue pour discuter avec vous et vous interroger. Je me demandais—encore là, c'est peut-être un peu injuste de vous poser la question, puisque vous n'avez assisté qu'à une réunion du conseil d'administration—mais comment, à votre avis, la BFD va-t-elle surveiller la situation du service ou des besoins en service de la petite et moyenne entreprise? La banque tient-elle compte uniquement des statistiques sur les transactions ou commande-t-elle des enquêtes ou tient-elle des consultations avec les chefs d'entreprise?

M. Crow: D'après le peu que j'en sais, il me semble que la banque fait tout ce que vous mentionnez. Mais j'estime aussi que c'est au président de la BFD qu'il faudrait poser la question. Mais je suis assez certain qu'elle entreprend des enquêtes. Mais je ne saurais vous l'affirmer.

Le président suppléant (M. James): Je comprends.

M. Crow: Quant à savoir si la banque a fait tout ce qu'elle pouvait, je crois qu'il faudrait poser la question au président de la banque pour être bien renseigné à ce sujet.

Le président suppléant (M. James): Face à la BFD, la réaction semble régionale. Le Québec semble apprécier la banque beaucoup plus que l'Ontario. Je suis très heureux des échanges que j'ai eus avec les membres de la banque, surtout ceux des services de gestion. Mais dans l'ensemble, les réactions ne sont pas très favorables à la banque.

M. Crow: Ce qui m'a, notamment, impressionné hier au cours de nos entretiens, c'est jusqu'à quel point la BFD s'intéresse aux gens. On y accorde une très grande importance au genre de personnes dont on retient les services. Il se peut que selon les diverses régions, on n'ait pas toujours eu la main aussi heureuse. Et il faudra que la BFD fasse un effort pour réaliser ses objectifs partout au pays.

M. Langdon: Ce n'est pas la première fois que je me plains de la BFD. Mais je dois reconnaître que j'y mets de moins en moins d'acharnement. Je constate en effet que dans ma région, on a dans une grande mesure réagi à mes plaintes et d'après ce qu'on me dit, c'est la même chose dans d'autres régions. J'en conclus donc qu'il est possible pour la BFD de faire les efforts nécessaires et de travailler en collaboration avec la petite entreprise si la direction donne clairement l'impression que c'est un aspect fondamental de son mandat. Je crois que vous avez raison de dire que le personnel est un aspect primordial.

Le président suppléant (M. James): S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier infiniment M. Crow. Nous avons certainement été très heureux de vous accueillir. Nous vous félicitons du travail que vous faites comme gouverneur de la Banque du Canada.

[Text]

I would also like to note for the record that we also have with us today Mr. Alain Jubinville, the eputy Governor of the bank and an alternate for the Governor on the FBDB. Thank you very much for coming.

• 1650

I would also like to announce to the committee that the next meeting will be on Tuesday, May 19, at 3.30 p.m.. As we study the IRDP program, we will hear from the Enterprise Cape Breton at 3.30 p.m. and the Canadian Association of Women Business Owners at 4.30 p.m..

The adjournment will then be to the call of the Chair. Thank you very much.

[Translation]

J'aimerais également consigner au procès-verbal que nous avons également ici aujourd'hui M. Alain Jubinville, sous-gouverneur de la banque et substitut du gouvernement à la BFD. Merci beaucoup d'être venu.

J'ai également pu annoncer au comité que la prochaine réunion aura lieu le mardi 19 mai à 15h30. Dans le cadre de notre étude du PDIR, nous entendrons des représentants de Enterprise Cape Breton à 15h30 et de la *Canadian Association of Women Business Owners* à 16h30.

La séance est levée. Merci beaucoup.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9

WITNESS

John Crow, Governor of the Bank of Canada.

TÉMOIN

John Crow, gouverneur de la Banque du Canada.

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 16

Tuesday, May 19, 1987

Chairman: Lawrence O'Neil

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 16

Le mardi 19 mai 1987

Président: Lawrence O'Neil

*Minutes of Proceedings and Evidence of the
Standing Committee on*

Regional Industrial Expansion

*Procès-verbaux et témoignages du Comité
permanent de*

L'Expansion industrielle régionale

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 96(2), an examination of the Industrial and Regional Development Program (IRDP) of the Department of Regional Industrial Expansion

CONCERNANT:

Conformément à l'article 96(2) du Règlement, un examen du Programme de développement industriel et régional (PDIR) du ministère de l'Expansion industrielle régionale

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



Second Session of the Thirty-third Parliament,
1986-87

Deuxième session de la trente-troisième législature,
1986-1987

STANDING COMMITTEE ON REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION

Chairman: Lawrence O'Neil

Vice-Chairman: Bob Brisco

Members

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE RÉGIONALE

Président: Lawrence O'Neil

Vice-président: Bob Brisco

Membres

Clément Côté
Ken James
Steven W. Langdon
Brian Tobin
Walter Van de Walle—(7)

(Quorum 4)

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MAY 19, 1987

(25)

[Text]

The Standing Committee on Regional Industrial Expansion met at 3:37 o'clock p.m. this day in Room 308, West Block, the Chairman, Lawrence O'Neil, presiding.

Members of the Committee present: Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil, Walter Van de Walle.

Acting Member present: Dave Dingwall for Brian Tobin.

Other Member present: Mike Forrestall.

In Attendance: From the Library of Parliament: Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Enterprise Cape Breton: John vanZutphen, Chairman. *From the Canadian Association of Women Business Owners:* Susan Cooke, President.

In accordance with its mandate under Standing Order 96(2), the Committee proceeded to the examination of the Industrial and Regional Development Program (IRDP) of the Department of Regional Industrial Expansion.

John vanZutphen made a statement and answered questions.

Susan Cooke made a statement and answered questions.

At 5:00 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Diane Tremblay-Bernier
Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 19 MAI 1987

(25)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'expansion industrielle régionale se réunit, aujourd'hui à 15 h 37, dans la pièce 308 de l'Edifice de l'ouest, sous la présidence de Lawrence O'Neil, (*président*).

Membres du Comité présents: Clément Côté, Ken James, Lawrence O'Neil, Walter Van de Walle.

Membre suppléant présent: Dave Dingwall remplace Brian Tobin.

Autre député présent: Mike Forrestall.

Aussi présent: De la Bibliothèque du Parlement: Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De l'Entreprise Cap-Breton: John vanZutphen, président. *De la Canadian Association of Women Business Owners:* Susan Cooke, présidente.

En vertu du mandat que lui confie l'article 96(2) du Règlement, le Comité entreprend d'examiner le Programme de développement industriel et régional (PDIR) du ministère de l'Expansion industrielle régionale.

John vanZutphen fait une déclaration et répond aux questions.

Susan Cooke fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 heures, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le greffier du Comité
Diane Tremblay-Bernier

EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

[Texte]

Tuesday, May 19, 1987

• 1536

The Chairman: We are continuing, pursuant to Standing Order 96(2), with an examination of the Industrial and Regional Development Program of the Department of Regional Industrial Expansion. We have the pleasure today to have with us Mr. John vanZutphen, Chairman of the Board of Enterprise Cape Breton.

Mr. vanZutphen, on behalf of myself and members of the committee, welcome to Ottawa. We would like to thank you in advance for responding to our invitation at such short notice.

Mr. John vanZutphen (Chairman of the Board, Enterprise Cape Breton): Mr. Chairman, committee members, it is a pleasure for me to be here in Ottawa today. I have been up a couple of times before, visiting the department and also Lawrence's office. Lawrence always makes me very welcome here, which makes it quite easy for me.

Enterprise Cape Breton was started over a year ago. Just a year last April the board was appointed by the then Minister of DRIE. The government's intervention is an essential element of regional development, including procurement policies and preferential purchasing needs for those regions with high unemployment. This kind of development is slow and requires large sums of money to be spent, well planned, and monitored. This government has taken a bold step with the Cape Breton initiative. Good signs of development can be seen. It just needs more time really to do its job. Therefore it is important that no major changes be made at this time.

In effect, Enterprise Cape Breton acts as a central clearing-house for all federal organizations involved with Cape Breton development, including all programs of the Department of Regional Industrial Expansion, the Cape Breton Development Corporation, and the Atlantic Enterprise Program. In addition, Enterprise Cape Breton works in close contact with the Strait of Canso Industrial Development Authority, the Nova Scotia Department of Development, the Federal Business Development Bank, the Canada Employment and Immigration Commission, and various industrial commissions and organizations set up in the various districts of Cape Breton.

Enterprise Cape Breton is a unique federal agency, in that it has its own board of directors, who, through an

TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

[Traduction]

Le mardi 19 mai 1987

Le président: Conformément de l'article 96(2) du règlement, nous poursuivons notre étude du programme de développement industriel et régional du ministère de l'Expansion économique et régionale. Nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui le président du Conseil d'Entreprise Cap Breton, M. John vanZutphen.

Monsieur vanZutphen, les membres du Comité se joignent à moi pour vous souhaiter la bienvenue ici à Ottawa. Je tiens également à vous remercier d'avoir accepté une invitation lancée avec aussi peu de préavis.

M. John vanZutphen (président du conseil d'administration, Entreprise Cap Breton): Monsieur le président, mesdames et messieurs, laissez-moi commencer par vous dire combien je suis content d'être à Ottawa aujourd'hui. Je suis allé à quelques reprises au bureau du ministère. J'ai également eu l'occasion d'aller rencontrer Lawrence à son bureau. Il m'a toujours réservé un accueil très chaleureux me mettant ainsi complètement à l'aise.

Enterprise Cap Breton a été mis sur pied il y a un an. Et en avril il y a un an, le ministre de l'Expansion régionale et industrielle de l'époque a constitué le conseil d'administration de cette organisme. L'intervention du gouvernement, c'est-à-dire ses politiques d'achat et la préférence accordée aux fournisseurs des régions à haut taux de chômage, constitue un élément essentiel du développement régional. Cette forme de développement est un processus lent et coûteux qui exige d'énormes efforts en matière de planification et de contrôle. La mise sur pied de cet organisme constitue, pour le gouvernement au pouvoir une mesure très novatrice. De nombreux progrès ont en effet été réalisés sur le plan du développement. C'est maintenant devenu une simple question de temps. Je suis donc venu vous exhorter d'attendre encore avant d'apporter des changements majeurs.

Enterprise Cap Breton fait office de bureau central pour tous les programmes fédéraux de développement du Cap Breton, ce qui comprend tous les programmes du ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR) la société de développement du Cap Breton (SDCB) et le programme entreprise atlantique (PEA). De plus, Enterprise Cap Breton collabore étroitement avec le *Straight of Canso Industrial Development Authority* (Administration de développement industriel du détroit de Canso), le ministère du Développement de la Nouvelle-Écosse, la Banque Fédérale de Développement, la Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada et les diverses commissions industrielles et organisations établies dans les districts du Cap Breton.

Enterprise Cap Breton est un organisme fédéral unique en son genre en ce sens qu'il a son propre conseil

[Texte]

executive director, are responsible for the provision of services and direct financial assistance provided by the new agency. The board in turn must report, and is directly accountable for its actions, to the Minister of Regional Industrial Expansion.

• 1540

In accordance with approved delegation processes, the board exercises decision-making power to approve or reject applications, or otherwise determine the level of assistance to be provided under all programs administered by Enterprise Cape Breton. In those instances, where decision-making authority is reserved to the Minister, the board reviews the projects and makes recommendations directly to the Minister.

As a result of the Cape Breton Initiative, over 3,500 inquiries have been received and 715 applications for assistance. To date, 70 offers of assistance under the Industrial and Regional Development Program Topping-Up Assistance have been made. The contributions offered total over \$23 million; \$12 million of that is IRDP and Topping-Up. Without the flexibility of the Topping-Up Program and the local input of the board of directors of Enterprise Cape Breton, we do not feel these results would have been possible.

The IRDP, as a stand-alone program, applies to only manufacturing and processing activities. Other important industries, such as tourism, aquaculture, service, and mining, are covered by Topping-Up Assistance. The objective of Topping-Up Assistance is to stimulate investment in Cape Breton by providing the lowest cost of investment in Canada when used in conjunction with programs administered by DRIE, including the Cape Breton Investment Tax Credit.

Topping-Up may be applied with discretion to projects being assisted under the Industrial and Regional Development Program, or other programs delivered by the Department of Regional, Industrial Expansion. Topping-Up may also be provided to projects that are not eligible for IRDP or other DRIE assistance programs, provided the proposed activity is covered by the DRIE mandate.

Topping-Up funds may be used to supplement DRIE contribution assistance to a combined maximum of 60% of eligible project. Maximum levels of contribution under existing programs must be used prior to being supplemented by Topping-Up. For projects not eligible under existing programs, contributions of up to 60% of eligible costs may be made. The amount of assistance will be the amount considered necessary for the successful completion of the project.

The board of directors of Enterprise Cape Breton is of the opinion that the policies, procedures, and regulations

[Traduction]

d'administration qui, par l'intermédiaire d'un directeur général, est chargé de la prestation des services et de l'aide financière directe offert par ce nouvel organisme. Le conseil d'administration relève directement du ministre de l'Expansion industrielle régionale auquel il rend directement de ses actions et de ses décisions.

Conformément au processus de délégation de pouvoir approuvé, le conseil d'administration peut approuver ou rejeter des demandes ou déterminer le niveau d'aide à accorder en vertu des divers programmes administrés par ECB. Dans les cas où le ministre est seul habilité à prendre une décision, le conseil d'administration étudie les projets et fait des recommandations à leur égard au ministre.

L'initiative du Cap Breton a suscité plus de 3,500 demandes de renseignement et 715 demandes d'aide. Jusqu'à présent, 70 offres d'aide ont été faites en vertu du programme de développement industriel et régional et du programme d'aide d'appoint. Les contributions offertes totalisent plus de 23 millions de dollars et 12 millions de dollars aux termes du PAA. Sans la souplesse que présente le PAA et la participation du conseil d'administration d'entreprise Cap Breton, nous ne croyons pas qu'il aurait été possible d'obtenir ces résultats.

Le PDIR en tant que tel s'applique exclusivement à la fabrication et à la transformation. Les autres industries importantes comme le tourisme, l'aquaculture, les services et les mines relèvent du programme d'aide d'appoint. Par le programme d'aide d'appoint, on cherche à stimuler les investissements au Cap Breton en les rendant les plus avantageux au Canada grâce à l'action conjuguée des programmes administrés par le MEIR. Notamment le crédit d'impôt à l'investissement du Cap Breton.

Le programme d'aide d'appoint peut être appliqué de façon discrétionnaire aux projets bénéficiant d'une aide financière en vertu du programme de développement industriel et régional ou d'autres programmes administrés par le MEIR. Le programme d'aide d'appoint peut également s'appliquer à des projets qui ne sont pas admissibles à une aide en vertu du PDIR ou d'autres programmes d'aide du MEIR à condition que l'activité proposée s'inscrive dans le mandat du MEIR.

Les fonds accordés grâce au PAA peuvent servir à compléter le financement consentie par le MEIR jusqu'à concurrence de 60 p. 100 des coûts admissibles d'un projet. Les promoteurs d'un projet doivent d'abord obtenir le maximum des contributions possibles en vertu des programmes courants avant de pouvoir faire une demande en vertu du PAA. Pour ce qui est des projets qui ne sont pas admissibles au programme courant du MEIR, ils peuvent bénéficier d'une contribution allant jusqu'à 60 p. 100 des coûts admissibles. Le montant de l'aide est le montant considéré comme nécessaire pour assurer la réalisation du projet.

Le conseil d'administration d'Entreprise Cap Breton estime que les politiques, procédures et règlements du

[Text]

of IRDP have become, over time, restrictive and negative. In dealing with our substantial inquiries, more positive results would have been achieved if IRDP was not as restrictive in areas such as:

—the establishment of national policies to the detriment of regional concerns—fish processing and sensitive sectors.

—companies projecting healthy profits are subject to rejection.

—if companies wish to proceed prior to offers made to meet schedules, they jeopardize their application because of incrementality.

—90% of approved funds are dispersed after 30 continuous working days following commercial production, and at least 50% of approved assets are in place. The remaining 10% is held back for two years or more. This can cause companies undue hardship because of expensive bridge and interim financing. This financing has been a major problem in our administering of the programs. The banks seem to have great difficulties with this, and therefore we are looking for change and perhaps more procedures to pay throughout the project rather than when the project is completed.

It is the feeling of Enterprise Cape Breton that without the Topping-Up program the Cape Breton Initiative would not succeed. We are not adverse to the IRDP program being eliminated, but must have the flexibility and resources to deliver assistance under the Topping-Up. If the Topping-Up Assistance were allowed to operate as an independent program, the IRDP would not be necessary.

• 1545

Regulations governing disbursements should be more flexible, to allow scheduled draw-downs. The development attitude should be one of encouragement and support to viable industries, not one of finding ways to say no. We have some difficulties with departmental sector people, and that statement is made in that line because they look for areas to say no rather than allowing the project to go ahead.

Administration of development programs should be decentralized on a much larger and broader scale than is actually the case.

Enterprise Cape Breton is beginning both to produce and to see results that should help remedy some of the economic disparities in our area. The amount of assistance we can make available to qualified companies and individuals gives us an advantage over other jurisdictions. If we were to lose this advantage, the exercise would have been in vain.

[Translation]

PDIE sont progressivement devenus restrictifs et négatifs. En répondant aux nombreuses demandes, nous nous sommes rendus compte qu'il aurait été possible d'obtenir de meilleurs résultats si le PDIE ne posait pas les problèmes suivants:

—l'adoption de politiques nationales au détriment des intérêts régionaux (par exemple, conditionnement du poisson, secteur en situation précaire).

—les demandes émanant d'entreprises qui projettent de bons bénéfices sont rejetées.

—les entreprises qui veulent lancer leur projet avant d'avoir reçu une offre d'aide pour respecter un échéancier nuisent à leur demande à cause du principe de la condition sine qua non.

—90 p. 100 des fonds approuvés sont dépensés après 30 jours ouvrables consécutifs de production commerciale et après que 50 p. 100 des éléments d'actif sont en place. Les 10 p. 100 restant sont retenus pendant deux ans ou plus. Cela peut causer des difficultés injustifiées aux entreprises en raison du coût de financement provisoire. Ce système de financement a d'ailleurs créé de graves problèmes au niveau de l'administration des programmes. Les banques ont aussi beaucoup de difficulté à composer avec ces règlements. C'est pourquoi nous essayons d'obtenir une amélioration du système. Il serait peut-être opportun d'effectuer des versements tout au long du processus d'exécution du programme plutôt qu'à la fin.

Enterprise Cap Breton estime que l'initiative du Cap Breton ne pourrait pas réussir sans le programme d'aide d'appoint. Nous ne sommes pas opposés à l'élimination du PBIR, mais nous avons besoin de la souplesse et des ressources que présente l'aide en vertu du programme d'aide d'appoint. Si le Programme d'aide d'appoint devenait un programme indépendant, le PDIR ne serait plus nécessaire.

Les règlements régissant les sorties de fonds devraient être plus souples pour permettre des tirages à dates fixes. On devrait avoir pour attitude d'encourager et d'aider les industries viables et non de chercher des façons de dire non. Nous éprouvons certains problèmes avec les responsables de ce secteur et c'est pourquoi nous formulons cette recommandation. En effet, les fonctionnaires cherchent plutôt à dire non qu'à aider la réalisation d'un projet.

L'administration des programmes de développement devrait être bien davantage décentralisée.

Enterprise Cap-Breton commence à donner des résultats qui devraient aider dans une certaine mesure à remédier aux disparités économiques dans notre région. Le montant de l'aide que nous pouvons offrir aux entreprises et particuliers admissibles nous donne un avantage par rapport aux programmes des autres secteurs de compétence. Si nous perdons cet avantage, tout aura été fait en vain.

[Texte]

Our agency and its administration can be a model for other less favoured areas in Canada. Time to prove we can be successful must be adequate, though. The results achieved to date could be enhanced if programs such as Topping-Up Assistance were expanded and modified to include all sectors of the economy: primary, secondary, and service. As well, decentralizing authority to boards such as ours would provide greater discretion in project analysis to address local concerns. The Topping-Up Assistance is a successful, flexible program. Its retention and modification are not only paramount to our ability to succeed but also would enable the one-stop-shopping concept to become reality.

This government has taken bold steps with the Cape Breton initiative. Good signs of development can be seen; it just needs more time to realize—to do its job therefore. It is important that no major changes be made at this time. This program has been very effective and I believe is showing very positive results. We have been getting good co-operation from the three Ministers of Regional Economic Expansion we have worked with this past year. Your chairman, Mr. O'Neil, has worked very hard to make the program successful and has been extremely helpful to me in every way. This kind of personal involvement requires a lot of time; it is appreciated by the people of the riding, but also the rest of the Cape Breton region.

This concludes my presentation, and I welcome any questions.

The Chairman: Thank you very much, Mr. vanZutphen. For your information, the order of questioning will be as follows: the representative of the Liberal Party will have 10 minutes and then we will go to the representative of the Conservative Party for 10 minutes. That is the first round.

Mr. Dingwall.

Mr. Dingwall: I welcome the witness to our committee and wish him well in his endeavours with Enterprise Cape Breton. He will understand that we only have 10 minutes, and therefore I might have to be rather quick. Hopefully, his answers can be equally quick.

You deal with the federal Department of Regional Industrial Expansion, but in particular the Cape Breton Development Corporation. Am I right in assuming that there is a memorandum of understanding between Enterprise Cape Breton and the Cape Breton Development Corporation and the Atlantic Enterprise Program? If so, if there is a memorandum of understanding between those organizations, would you be prepared to table that memorandum of understanding?

[Traduction]

Notre organisme et son mode d'administration peuvent servir de modèle pour d'autres régions défavorisées du Canada. On doit cependant nous laisser le temps de faire nos preuves. Les résultats que nous avons obtenus jusqu'à maintenant pourraient être améliorés si certains programmes comme le Programme d'aide d'appoint était modifié pour englober tous les secteurs d'activités, c'est-à-dire les secteurs primaires et secondaires et les services. De plus, la délégation de pouvoirs à des conseils d'administration comme le nôtre confère une plus grande latitude dans l'analyse des projets pour répondre aux besoins locaux. Le Programme d'aide d'appoint est un programme utile et souple. Il faut absolument le conserver et le modifier non seulement pour que nous puissions réussir dans notre entreprise, mais également pour que la notion «d'omnimarché de services financiers» devienne une réalité.

L'initiative du Cap-Breton représente une mesure audacieuse de la part du gouvernement. Des signes encourageants sont déjà évidents; il faut simplement donner le temps au programme de faire ses preuves. Il ne faut donc absolument pas apporter de changements importants maintenant. Ce programme s'est révélé efficace et à mon avis les résultats obtenus sont très positifs. Nous avons reçu une collaboration encourageante des trois ministres de l'Expansion économique régionale au cours de la dernière année. Votre président, M. O'Neil, a consacré beaucoup de temps et d'efforts afin de rendre ce programme efficace. Son aide m'a été très utile. Évidemment, ce genre de participation demande beaucoup de temps; les résidents de la circonscription et tous les résidents de la région du Cap-Breton en sont parfaitement conscients.

Puisque j'ai terminé mon exposé, je suis disposé à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup, monsieur vanZutphen. Voici comment nous procéderons ce matin: le représentant du Parti libéral puis le représentant du Parti conservateur disposeront chacun de 10 minutes pendant le premier tour.

Monsieur Dingwall.

M. Dingwall: Je suis heureux de souhaiter la bienvenue à notre témoin et à lui dire que j'espère que tous ses efforts à l'égard d'Entreprise Cap-Breton seront couronnés de succès. Je suis convaincu qu'il me pardonnera si je pose de très courtes questions puisqu'après tout je n'ai que 10 minutes. J'espère que ses réponses seront tout aussi brèves.

Vous devez collaborer avec le ministère fédéral de l'Expansion industrielle régionale et plus particulièrement avec la Société de développement du Cap-Breton. Est-il vrai qu'il y a un protocole d'entente entre Entreprise Cap Breton, la Société de développement du Cap Breton et les responsables du programme Entreprise Atlantique? Dans l'affirmative, seriez-vous disposé à nous fournir ce document?

[Text]

[Translation]

• 1550

Mr. vanZutphen: There is such an agreement. I have no objection to tabling that, because I am sure it is already within government. I have no objection to that.

Mr. Dingwall: Okay. The second point, Mr. Chairman, is with regard to the threshold. The board of directors of Enterprise Cape Breton are allowed to make decisions with regard to various applicants, but you say you make recommendations to the Minister. What is the cut-off point? How many thousands of dollars?

Mr. vanZutphen: We can make recommendations up to \$250,000 just with a five-day veto. After that it needs the Minister's signature before going ahead.

Mr. Dingwall: I am not certain... If I applied for \$200,000, could the board make that decision themselves?

Mr. vanZutphen: Yes.

Mr. Dingwall: But if it is more than \$250,000, you send it up to the Minister. Is that correct?

Mr. vanZutphen: It goes to the Minister regardless, but just with a five-day veto. But after five days, if he has not responded, we can then officially go ahead with the project.

Mr. Dingwall: How many recommendations do you have now before the Minister pending approval?

Mr. vanZutphen: I do not have that with me. There are a couple of projects that are before the Minister at the present time, fairly major projects. There may be some smaller ones besides.

Mr. Dingwall: I am not asking you to breach any confidentiality with regard to those proposals, but it would be helpful, Mr. Chairman, if the witness could provide us, as of today's date, the number of proposals before the Minister pending approval.

Mr. James: Mr. Chairman, a point of order. I question as to where we are coming from in this questioning. The reason we are having hearings is to look at the IRDP program, look at suggestions and help with maybe some innovation in connection with the program. I do not believe we are here to question, as I understand it, a specific like the Enterprise Cape Breton program, as such. The line of questioning seems to be going into this in-depth and asking for a submission of informations that I am not sure—and I will take direction from my colleague, Mr. Dingwall, but again he has not been on the committee and come back on it—should be the line of questioning. I do not think that is what we are attempting to do. We only have so much time to look at the IRDP program and see whether we can be helpful to the ministry in giving some new direction or some innovative thoughts and ideas as to

M. vanZutphen: Il est vrai qu'il existe un protocole d'entente, et je ne m'oppose pas à vous le fournir, parce que je suis convaincu que le gouvernement en possède déjà un exemplaire. Je ne m'y oppose pas du tout.

M. Dingwall: C'est bien. Monsieur le président, ma deuxième question porte sur la valeur des projets. Le conseil d'administration d'Entreprise Cap Breton peut prendre des décisions à l'égard des requérants, mais vous avez dit que vous présentiez des recommandations au ministre. À partir de quel montant devez-vous le faire? Quelle est la limite? À combien de milliers de dollars s'élève ce montant?

M. vanZutphen: Nos recommandations portent sur des projets dont la valeur ne dépasse pas 250,000\$; la période de veto est de cinq jours. Puis, il nous faut obtenir la signature du ministre avant d'approuver le projet.

M. Dingwall: Je ne suis pas tout à fait certain... Si mon projet coûtait 200,000\$, est-ce que le conseil d'administration pourrait prendre la décision?

M. vanZutphen: Oui.

M. Dingwall: Mais si le projet s'élève à plus de 250,000\$, vous devez présenter une recommandation au ministre. Est-ce exact?

M. vanZutphen: On tient le ministre au courant de tous les projets approuvés, mais dans ce dernier cas, il y aurait une période de veto de cinq jours. Après cinq jours, si le ministre n'a pas répondu, nous pouvons à ce moment-là approuver officiellement le projet.

M. Dingwall: Combien de projets n'ont pas encore reçu l'approbation du ministre?

M. vanZutphen: Je n'ai pas apporté ces données. Nous avons formulé au ministre des recommandations sur un ou deux projets, des projets plutôt importants. Il y a peut-être d'autres petits projets.

M. Dingwall: Je vous demande pas de me révéler des données confidentielles sur ces projets, mais, monsieur le président, il serait utile que notre témoin nous fasse connaître le nombre de projets qui attendent encore l'approbation du ministre.

M. James: Monsieur le président, j'invoque le Règlement. J'aimerais savoir si ces questions sont opportunes. Cette réunion vise à nous permettre d'étudier le PDIR, les recommandations proposées et peut-être même de suggérer certaines mesures innovatrices. À mon avis, si j'ai bien compris, nous ne devrions pas poser des questions sur le programme Entreprise Cap Breton. L'intervenant semble vouloir étudier en détails l'entreprise, et demander toute sorte de renseignements à cet égard; je ne suis pas tout à fait convaincu que ça soit l'objet de notre réunion. Je m'en remets à mon collègue, M. Dingwall, mais après tout, il n'a pas participé à toutes les réunions du Comité. Je me demande s'il croit que ce sont là le genre de questions qu'il devrait poser. Je ne crois pas qu'elles soient conformes aux objectifs de notre Comité. Nous ne disposons que d'un temps très limité

[Texte]

how that program could be upgraded and changed and/or what the pitfalls are.

Just maybe, maybe it is coming out of there, but I get the idea we are having a line of questioning here that is frequently getting into the Enterprise Cape Breton program.

The Chairman: Mr. Dingwall, do you have any comment?

Mr. Dingwall: Mr. Chairman, there is obviously a linkage here that I am trying to establish. Perhaps if my colleague would be a little more patient he might see, as I pursue my remarks, the linkage I am trying to make.

Mr. James: I will be watching carefully because there seems to be a direct linkage. But Mr. Dingwall is not on the committee and has not been here. Now, suddenly, because Cape Breton is here, he is here and questioning the program. You might be helpful to me, Mr. Chairman.

The Chairman: Yes.

Mr. James: If that is not the case—

The Chairman: Right.

Mr. James:—then I am fine. But the questions seem to be directing that way.

The Chairman: Right.

Mr. Dingwall is his party's representative today. But in addition to that, in Cape Breton there is being tried and has been in effect for about a year what some of us might call a modification of the IRDP program. It is called the Topping-Up Assistance Program, and Enterprise Cape Breton is the agency that administers this modification. It is the only place in the country and I believe Mr. Dingwall's questions are directed at getting an assessment as to how that modification is working.

Would that be a fair summary, Mr. Dingwall?

Mr. Dingwall: Pretty well, Mr. Chairman.

Mr. James: May I suggest then. . .? If I had been the first one asking the questions, my questions would have been seeking an explanation of the Topping-Up Assistance Program and the qualifications and so on. So. . . pardon?

The Chairman: Well, Mr. Dingwall—

Mr. James: That is a problem, if that is the line of questioning he is taking.

Mr. Dingwall: In fairness, I can understand your concerns, but surely to God you do not want me to start asking questions for you. I mean, I know what the Topping-Up Assistance Program is. I just want to find out what the success or non-success of the particular program is. Surely to God that is not in breach of any rules or questioning with regard to this committee. If you wish to ask questions concerning the philosophy or the conceptual point vis-à-vis the Topping-Up Assistance

[Traduction]

pour étudier le PDIR et décider si nous pouvons aider le ministre à réorienter le programme ou encore à le modifier ou à l'améliorer.

Je ne sais pas ce qui motive le député, mais j'ai l'impression que ses questions portent surtout sur le programme d'Entreprise Cap Breton.

Le président: Monsieur Dingwall, avez-vous quelque chose à dire?

M. Dingwall: Monsieur le président, il est évident que j'essaie d'établir un certain rapport. Si mon collègue veut bien être patient et me permettre de poursuivre mes questions, il comprendra peut-être où je veux en venir.

M. James: Je surveillerai tout cela de très près parce qu'il semble y avoir des liens directs. Cependant monsieur Dingwall ne fait pas partie du Comité et il n'a donc pas assisté à ces réunions. Soudainement, puisque des représentants du Cap Breton sont ici aujourd'hui, il décide de participer à la réunion et poser des questions. Vous pouvez peut-être m'aider, monsieur le président.

Le président: Oui.

M. James: Si je me trompe. . .

Le président: C'est bien.

M. James: . . . j'accepterai la situation. Mais il me semble que les questions portent uniquement sur ce programme.

Le président: C'est bien.

M. Dingwall représente son parti aujourd'hui. De plus, on a lancé il y a près d'un an au Cap Breton un projet pilote qui est de fait une version modifiée du PDIR. On l'appelle le Programme d'aide d'appoint, et Entreprise Cap Breton est responsable de sa mise en oeuvre. Ce projet pilote n'existe que dans cette région et je pense que les questions posées par M. Dingwall visent à en connaître un peu plus long sur le nouveau programme.

Ai-je raison, monsieur Dingwall?

M. Dingwall: Oui, monsieur le président.

M. James: À ce moment-là, puis-je proposer. . .? Si j'avais été le premier intervenant, j'aurais demandé plus de renseignements sur le programme d'aide d'appoint, les critères et ainsi de suite. Ainsi. . . pardon?

Le président: Bien, monsieur Dingwall. . .

M. James: S'il a l'intention de poser des questions sur genre cela pourrait présenter des problèmes.

M. Dingwall: Je comprends vos préoccupations, mais vous ne voulez tout de même pas que je commence à poser des questions pour vous. Après tout, je sais ce qu'est le programme d'aide d'appoint. Je voulais simplement savoir s'il est utile et efficace. Je ne vois pas en quoi cela enfreint les règlements relatifs à la façon dont nous pouvons poser des questions. Si vous voulez poser des questions concernant les principes qui sous-tendent le Programme d'aide d'appoint, vous êtes libres de le faire.

[Text]

Program, please feel free to do so. But do not suggest that I have to ask it, or that I should ask it.

[Translation]

Mais il ne vous appartient pas de m'imposer telle ou telle question.

• 1555

Mr. James: I am sorry. I did not mean to say that.

M. James: Je m'excuse ce n'est pas ce que j'ai voulu dire.

The Chairman: Thank you, gentlemen. Time is short today. Mr. Dingwall.

Le président: Merci messieurs. La parole est maintenant à M. Dingwall.

Mr. Dingwall: With regard to the number of recommendations that are before the Minister, perhaps you could provide that—not the specific proposals, because that would be a breach of confidentiality, I would imagine. I would like to know the number of recommendations pending that are before the Minister. If you could provide that to the committee it would be very helpful.

M. Dingwall: Pourriez-vous nous dire combien de recommandations ont été soumises au ministre, sans toutefois nous en donner le contenu lequel je présume est confidentiel.

The Chairman: The question is how many proposals are in Ottawa awaiting—

Le président: Vous voulez donc savoir combien de propositions ont été soumises à Ottawa. . .

Mr. Dingwall: Mr. Chairman, there is a specific program being administered by Enterprise Cape Breton, which involves the Topping-Up Assistance, a whole host of measures. Recommendations have to go from Enterprise Cape Breton to the Minister. And I am asking our witness, who has been kind enough to come here, who has answered my questions succinctly and clearly on a number of occasions, if he could tell me the number of proposals before the Minister. I have not asked him to breach any rules of confidentiality in terms of the names of the perspective applications, anything of that nature. I just want to know the number of recommendations that are before the Minister.

M. Dingwall: Entreprise Cap Breton est chargée de l'administration d'un programme qui comprend entre autre le Programme d'aide d'appoint. Entreprise Cap Breton doit donc soumettre des recommandations au ministre. Le témoin pourrait-il donc nous dire combien de ces propositions ont été soumises au ministre. Je ne lui demande pas de nous divulguer les noms de ceux qui ont soumis les demandes mais simplement de nous en donner le nombre.

The Chairman: This is statistical information. Is there any objection? The witness has indicated he is prepared to provide the bare statistics.

Le président: Je suppose qu'il n'y a pas d'objection à fournir ces statistiques. Le témoin me signale qu'il est prêt à vous donner ces chiffres.

Mr. vanZutphen: I do not have the statistics regarding what is before the Minister at this time. I do know that—

M. vanZutphen: Je ne connais pas le nombre précis des demandes soumises au ministre.

The Chairman: But you can get it.

Le président: Mais vous pourriez l'obtenir sans doute.

Mr. vanZutphen: —the projects before the Minister have never been a problem. They have been handled quite efficiently; and there has not been any difficulty in our getting a project through. In fact, there has never been a denial by the Minister on a program or a project that we approved.

M. vanZutphen: En règle générale ces demandes n'ont jamais posé de problèmes et la plupart des projets ont été menés à bien. Jusqu'à présent le ministre n'a jamais refusé d'approuver un programme ou un projet qui lui a été soumis.

Mr. James: I do not have any problem with that. I just think, when we are asking for information, the committee has to develop a consensus.

M. James: Le Comité doit simplement se mettre d'accord quant aux questions que nous allons poser.

The Chairman: Sure.

Le président: D'accord.

Mr. James: The other thing is that I just want to re-emphasize, if I may—I do not want to take any longer to do it, because I have been here since day one—that the reason we are inviting witnesses to this committee is to solicit information from them. We do not want to bring them here to grill them on how they run their operations as such. I hope that—

M. James: Je tiens à insister sur le fait que nous demandons à des témoins à comparaître devant nous justement pour qu'ils nous fournissent certains renseignements et non pas pour les mettre sur la sellette.

The Chairman: Okay.

Le président: D'accord.

[Texte]

Mr. James: —Mr. Dingwall understands that, and the witness should be so advised, Mr. Chairman. The reason we are inviting people here is to be helpful to us, not to do an investigation of their operations. And if it is not turning out that way—I have a suspicion it is. So I will leave it for you to decide. You understand that, do you not, Mr. Chairman?

The Chairman: Yes. I certainly do.

Mr. James: Okay.

Mr. Dingwall: Mr. Chairman, in fairness to the hon. member who has made the point of order, I hope he is not suggesting that we totally disregard the very good presentation that has been made by the witness who has come before us. If Members of Parliament are not allowed to question or ask queries with regard to the content of a written submission, I do not know why we are here; and that is precisely what I am doing in terms of my examination of the witness.

With regard to the witness, Mr. Chairman, you talked about the Topping-Up Assistance and how flexible it was, and then you went on to talk about the limitations, if you will, of the IRDPs. You found them to be very restrictive. How would you describe the flexibility of the Topping-Up Assistance Program? Are you suggesting that the board has total discretion in terms of any particular applicant, as to what it will give vis-à-vis interest rates, the amount of money that it will give to it? Are you suggesting that is what we should try to adopt under the IRDP, or should we adopt a very specific program with certain guidelines tied into it, some of which we now see in the Topping-Up Assistance Program, but that are not applicable in the IRDP?

Mr. vanZutphen: The Topping-Up Assistance Program provides a wider range of projects that are eligible. It is not that the money is any different. Basically, the regulations are broader insofar as what projects are eligible for Topping-Up Assistance. The regulations also say that the IRDP must be used where it is applicable. So Topping-Up Assistance can only be used when IRDP is no longer effective or cannot be used for any further assistance.

• 1600

Mr. Dingwall: Do you get many submissions from non-profit organizations who request infrastructure moneys of various sorts?

Mr. vanZutphen: No. I do not believe one application of that nature has come before the board.

Mr. Dingwall: The only reason I ask that is that on page 3 of your brief you talk about Enterprise Cape Breton as a single agency which will:

... deliver all federal government development programs applicable to the Cape Breton area. . .

[Traduction]

M. James: M. Dingwall connaît parfaitement la procédure mais il faut également que le témoin soit mis au courant monsieur le président. Nous faisons donc venir des témoins pour qu'ils nous donnent certains renseignements et non pas pour nous permettre d'enquêter sur la façon dont ils dirigent leurs affaires. Or j'avais justement l'impression que c'est ce qui risquait d'arriver. De toute façon c'est à vous de vous prononcer monsieur le président.

Le président: Parfait.

M. James: D'accord.

M. Dingwall: J'espère que le député qui vient de faire un rappel au règlement ne voudrait quand même pas que nous passions simplement sous silence l'excellente intervention de notre témoin. S'il est interdit aux députés de poser des questions relatives aux interventions écrites des témoins, je ne vois vraiment pas l'utilité de ces séances.

Parlant du Programme d'aide d'appoint, le témoin a assisté sur sa souplesse ainsi que sur certaines contraintes des PDIR, pas trop restrictifs à votre avis. En quoi au juste consiste la souplesse du Programme d'aide d'appoint? Est-ce dû au fait que la commission est libre de décider du montant d'aide à accorder à ceux qui en font la demande, de fixer le niveau des taux d'intérêt ainsi que les montants accordés? Est-ce qu'à votre avis les PDIR devraient être administrés de la même façon ou bien au contraire faudrait-il mettre en place un programme bien précis assorti de certaines directives comme celles qui sont prévues pour le Programme d'aide d'appoint mais qui n'existent pas pour les PDIR.

M. vanZutphen: Le Programme d'aide d'appoint vise un plus large éventail de projets admissibles, sans que les crédits soient plus importants. Ce sont les règlements d'admissibilité au Programme d'aide d'appoint qui sont plus généraux. D'après les règlements, il faut toujours faire appel au PDIR quand c'est possible, le Programme d'aide d'appoint ne devant être utilisé que lorsque le PDIR a été épuisé.

M. Dingwall: Avez-vous reçu des demandes de la part d'organisations à but non lucratif pour obtenir des crédits d'infrastructure?

M. vanZutphen: Non pas jusqu'à présent.

M. Dingwall: Si je vous pose cette question c'est qu'à la page 3 de votre exposé vous dites parlant d'Entreprise Cap-Breton:

Cette institution est chargée d'appliquer tous les programmes de développement fédéraux dans la région du Cap-Breton.

[Text]

You talk, for instance, about the infrastructure program, which was suggested by the advisory committee, and you said:

Most importantly, that report accurately reflected the voice, spirit and aspiration of Cape Bretoners.

I am wondering what you are doing with regard to that particular report. Is it in any way tied into any programs that you are administering at the present time? Perhaps you would care to make a comment.

Mr. vanZutphen: Are you saying in regards to the. . . ?

Mr. Dingwall: On page 3 of your brief you talk about the advisory committee, which was an initiative of the Government of Canada; you talk about the report; you talk about the infrastructure program.

Mr. vanZutphen: Well, the infrastructure program itself is a program that we are working on. It is made up of both DRIE and the province, but we have not total agreement to put that part of the program in. We would like to, but it has not taken place. So that is one program that, I guess, needs to be decided by the Minister or by the Government of Canada.

Mr. Dingwall: With regards to the IRDP Program and the Topping-Up Assistance Program, has Enterprise Cape Breton retained the services of any particular individual or firm, accounting firm or whatever, to assist them in trying to administer that particular piece of legislation? I am not saying an employee of Enterprise Cape Breton but an outside consultant, something of that nature.

Mr. vanZutphen: To do what?

Mr. Dingwall: To assist Enterprise Cape Breton and making certain that they are living to the law with regards to the administrative niceties of the IRDP program?

Mr. vanZutphen: No.

Mr. Dingwall: No outside consultant?

Mr. vanZutphen: No, no. No outside policing, no.

Mr. Dingwall: Okay.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chairman: Thank you, Mr. Dingwall.

Mr. Van de Walle.

Mr. Van de Walle: Thank you, Mr. Chairman.

I want to welcome another Van, and let us get on with the questioning.

If I understood you correctly, you suggested that the IRDP program be replaced by the Topping-Up Assistance, and I did not quite grasp the significance of that. First of all, what is the Topping-Up Assistance Program? Maybe for the benefit of a westerner, you might tell me a little bit about that.

Mr. vanZutphen: Well, Topping-Up Assistance is very similar in a sense to the IRDP, but it is only in Cape

[Translation]

Parlant du programme d'infrastructure suggéré par le Comité consultatif, vous dites ce qui suit:

Ce rapport traduit l'esprit à la lettre des inspirations des habitants du Cap-Breton.

Je voudrais savoir quelle suite vous avez donnée à ce rapport.

M. vanZutphen: Vous parlez de quoi au juste. . .

M. Dingwall: À la page 3 de votre mémoire vous avez mentionné le Comité consultatif dont l'initiative revient au gouvernement fédéral. Vous y parlez également du programme d'infrastructure.

M. vanZutphen: Nous travaillons justement en ce moment sur le programme d'infrastructure qui réunit des représentants du MEIR ainsi que la province. Toutefois un accord n'est pas encore intervenu quant à l'opportunité d'instituer ce programme. C'est le ministre ou le gouvernement fédéral qui devra se prononcer en dernier ressort.

M. Dingwall: Pour ce qui est du PDIR et du Programme d'aide d'appoint, je voudrais savoir si Entreprise Cap-Breton a engagé des experts-comptables pour l'aider dans la mise en oeuvre de ce programme. Est-ce que vous avez engagé un consultant pour vous aider?

M. vanZutphen: Pour faire quoi?

M. Dingwall: Pour aider Entreprise Cap-Breton à respecter les dispositions législatives régissant le PDIR.

M. vanZutphen: Non.

M. Dingwall: Vous n'avez donc pas engagé de consultant de l'extérieur?

M. vanZutphen: Non.

M. Dingwall: D'accord.

Merci monsieur le président.

Le président: Merci monsieur Dingwall.

Monsieur Van de Walle.

M. Van de Walle: Merci monsieur le président.

Je voudrais souhaiter la bienvenue au témoin dont le nom tout comme le mien commence par Van et lui poser quelques questions.

Vous proposez si j'ai bien compris de remplacer le PDIR par le Programme d'aide d'appoint. En quoi consiste au juste le Programme d'aide d'appoint?

M. vanZutphen: Le Programme d'aide d'appoint ressemble au PDIR mais ne s'applique qu'au Cap-Breton.

[Texte]

Breton. It allows us to go to 60% of eligible costs or eligible money in the project. Because we have that, it would not be very detrimental to lose IRDP. I am not exactly sure whether all regulations are in place, so that if one was totally dropped the other could pick everything up, but right now it certainly would work to our advantage if we could use one program to fund all projects, rather than have to use all of one, and then move to the other. Basically they cover the same area, except that IRDP will only go to 30% and then you still have to use Topping-Up Assistance if you are to go to the maximum of 60%, which is what the regulation allows us.

Mr. Van de Walle: Through the Chairman, then it is in the area of start-up rather than ongoing assistance?

• 1605

Mr. vanZutphen: Yes, it is all in starting up.

Mr. Van de Walle: But would you not want to press for a change in the program itself and just move it up, rather than this Topping-Up?

Mr. vanZutphen: Well, that is the program. It is called Topping-Up right now because it is topping up over and above IRDP. But if IRDP were taken away, then it would not be Topping-Up, it would be the program.

Mr. Van de Walle: On page 5 of your presentation you make reference, in describing the program, to other industries, such as tourism, aquaculture, service. What does the term "service" imply?

Mr. vanZutphen: Basically, service industries.

Mr. James: Under IRDP, Cape Breton of course would qualify as about level IV?

The Chairman: That is right.

Mr. James: So when you say you do not care whether you are qualifying on IRDP, I guess you are saying you just want the designation and you want the program; it does not really matter if it is called IRDP or whatever. You want the designation so you can receive the Topping-Up percentage you are receiving.

Mr. vanZutphen: That is correct.

Mr. James: I was interested in the operation of the program as such. You seemed to indicate that the... in trying to see how it can be improved... the development attitudes... you want to encourage and support the viable industries, not find ways to say no. Could you expand upon that—your experiences?

Mr. vanZutphen: Which item are you talking about?

Mr. James: On page 7 you talk about recommendations, and you say:

[Traduction]

Ce programme nous permet de verser jusqu'à concurrence de 60 p. 100 des coûts admissibles pour chaque projet donné. Donc comme nous avons ce projet d'aide d'appoint, la perte des PDIR ne serait pas très grave pour nous. Je ne sais pas si tous les règlements sont déjà d'application pour permettre le remplacement de l'un par l'autre sans à-coups. Cela nous simplifierait certainement la vie de n'avoir qu'un seul programme pour financer les différents projets. Les deux programmes se ressemblent d'ailleurs en tous points sauf que le PDIR ne couvre que 30 p. 100 des coûts alors que le Programme d'aide d'appoint couvre jusqu'à 60 p. 100 des coûts.

M. Van de Walle: Il s'agit donc d'une aide de lancement plutôt que d'une aide permanente si j'ai bien compris.

M. vanZutphen: Oui, c'est un programme de fond d'amorçage.

M. Van de Walle: Mais n'insisteriez-vous pas pour que le programme soit modifié, pour que la limite soit relevée, au lieu d'avoir le programme d'appoint?

M. vanZutphen: Et bien, c'est ça le programme. On l'appelle programme d'appoint parce qu'il constitue un complément du PDIR. Mais si celui-ci disparaissait, on ne pourrait plus parler de programme d'appoint; ce serait le seul programme.

M. Van de Walle: A la page 3 de votre mémoire, dans votre description du programme, vous faites mention d'autres industries comme le tourisme, l'aquaculture et vous parlez de service. Qu'entendez-vous par «service»?

M. vanZutphen: J'entends essentiellement industries de service.

M. James: Au terme du PDIR, Cap Breton se range évidemment dans la catégorie IV?

Le président: Oui, c'est juste.

M. James: Quand vous dites que cela ne vous dérange pas d'être admissible au PDIR, je suppose que vous voulez dire que vous souhaitez être désigné au terme du programme et que vous voulez y participer, mais que le nom du programme vous importe peu. Vous voulez être désigné de manière à pouvoir profiter du pourcentage prévu au terme du programme d'aide d'appoint.

M. vanZutphen: C'est juste.

M. James: Le fonctionnement du programme m'intéresse. En parlant des façons d'améliorer le programme, vous semblez dire que l'attitude devrait être d'encourager et d'aider les industries viables et non de chercher des façons de dire non. Pourriez-vous être plus explicite, nous faire part de votre expérience?

M. vanZutphen: De quel article parlez-vous?

M. James: Dans vos recommandations, à la page 4, vous dites que:

[Text]

The development attitude should be one of encouragement and support to the viable industries, not one of finding ways to say no.

Mr. vanZutphen: As I said as I was going through there, it is basically the attitude, when one goes to regional offices, that ways. . . the first thing is to look for ways to say no; to take the book and try to find a word that will say this project does not qualify, rather than, is there anything there that would allow it to go. There are two ways at looking at a regulation. One is are you above-board. . . or if you want to read the opposite, you will find a way to be below. It seems to me and to us that is what is happening in the offices when we go to a sector or anywhere. If there is a way to say no, then that is what comes out first.

Mr. James: And what offices are these?

Mr. vanZutphen: DRIE office. . . regional; the sector branch of that.

Mr. James: Where?

Mr. vanZutphen: Right here in Ottawa.

Mr. James: And this would be back to Cape Breton Enterprise offices?

Mr. vanZutphen: Yes. . . well, in many cases we have to get approval from a sector branch whether or not we can fund an organization. That is basically because of the regulation where one industry cannot move to Cape Breton and stop its operation in Ottawa and move so that they could get funding in Cape Breton. That kind of switch is not allowed. On a much smaller scale, sometimes. . . maybe they do not even allow for you to transfer half a dozen people, sometimes, to. . . or close out an operation of half a dozen people to build a 100-man operation in Cape Breton, because they are saying, stick specifically by the rule that we are closing one organization off. But it does not make any sense to me.

Then again, by the regulation they could say no. But I do not think it is the intent of the regulation.

• 1610

Mr. James: I would have a little problem agreeing with your argument on that one, but are there any other examples? We have some difficulty in spending government funds to shut down an operation in one province and move it to another.

Mr. vanZutphen: We have no problem, when that is exactly what is happening, that one would say no to it; but we have had at least one other where that was the case, where we are basically saying that from 15 people we are cutting down to 10 in Ottawa but we are going to be hiring 50 or 60 in Sydney. Because they were doing that, it made it very difficult to—

Mr. James: Would you have any examples other than that one? As I say, that is a difficult one. Have you one of

[Translation]

On devrait avoir pour attitude d'encourager et d'aider les industries viables et non de chercher des façons de dire non.

M. vanZutphen: Comme je l'ai dit en lisant ce passage, c'est essentiellement une question d'attitude. La première chose que les agents des bureaux régionaux s'appliquent à faire c'est de trouver des moyens de dire non; ils prennent les directives et tentent de trouver un mot qui dira que le projet n'est pas admissible au lieu de voir comment ils pourraient l'être. Il y a deux façons de se servir d'un règlement. La première est d'essayer de voir si le projet répond aux critères; la deuxième est d'essayer de trouver des éléments qui le rendent inadmissible. J'ai l'impression, et nous avons l'impression que c'est ce que cherchent à faire les bureaux quand nous leur soumettons un projet. S'ils trouvent une façon de dire non, c'est ce qui ressort en premier.

M. James: De quels bureaux parlez-vous?

M. vanZutphen: Du bureau. . . régional du MEIR; la direction des secteurs industriels.

M. James: Où?

M. vanZutphen: Ici même à Ottawa.

M. James: Et c'est la décision dont on ferait part à la Cape Breton Enterprise?

M. vanZutphen: Oui. . . souvent, nous devons obtenir l'approbation d'une direction de secteur avant de pouvoir financer une entreprise. Le règlement stipule qu'une industrie ne peut pas déménager au Cap Breton et cesser ses activités à Ottawa pour obtenir du financement au Cap Breton. Cette pratique n'est pas permise. A une échelle beaucoup plus petite, il peut parfois être interdit de transférer ne serait-ce qu'une demi-douzaine de personnes, ou de fermer une entreprise d'une demi-douzaine de personnes pour en ériger une autre de 100 personnes au Cap Breton, parce que le règlement interdit la fermeture d'une entreprise. Mais, à mon avis, c'est illogique.

Selon le règlement, ce genre de projet peut être interdit. Mais je ne crois pas que le règlement ait été établi dans cet esprit.

M. James: Je ne suis pas tout à fait d'accord avec votre raisonnement, mais y a-t-il d'autres exemples? Nous voyons mal que des deniers publics puissent servir à fermer une entreprise dans une province pour en établir une autre ailleurs.

M. vanZutphen: Nous n'avons pas d'objection à ce que le projet soit rejeté si c'est exactement ce qui se produit. Mais nous avons au moins un autre cas où l'idée était de ramener les effectifs à Ottawa de 15 à 10 personnes, mais d'en embaucher 50 ou 60 à Sydney. Il était donc très difficile, dans les circonstances, de. . .

M. James: Avez-vous d'autres exemples à part celui-là? Parce qu'il présente des difficultés. En avez-vous un d'une

[Texte]

a different nature, as to why the attitude is one of not being more encouraging—one where we are going to close down 10 or 15 jobs in one place and forecast that we are going to have 50 or 75 in another? I know that on your side that looks like the thing to do, but there is a certain amount of difficulty in a small town or an area where we might lose 10 or 15 jobs, and of course government subsidizing that move, which you seem to be indicating you are positive towards. So would you have some other kinds?

Mr. vanZutphen: We have one where basically the person is not doing business anywhere at present of that sort, but they say that you could go there to manufacture it and maybe you could do it with less government funding. I do not know; maybe because there is some infrastructure in place for that particular industry.

But that is not what he is asking for; that is not where he wants to go. So we say that he should be allowed to decide where he is going with his project, yet the sector says no. Once the sector says no, we find it is quite difficult actually to bring anything to the Minister. We have not even tried, because I am sure that if he did not go by the recommendations of his own department it would be naive to have it there. So we try to make it positive before going to the Minister.

Mr. James: Sure. What kind of business have you been most successful with under the Topping-Up Assistance Program that would be sector approved?

Mr. vanZutphen: In high tech we have had very little difficulty. When it comes to machine work or... Well, high-tech machine work becomes machine shops, or of that nature, and then they seem to have a lot more difficulty. Even though it might be a direct expansion with no lay-offs anywhere, they still seem to say that perhaps it could be done somewhere else or it could be given to some other areas where they would not have basically to put out Canadian tax dollars. I suppose that is what it amounts to, but it is not helping us in Cape Breton or in the region where employment is needed, and the whole purpose of this program is exactly that.

Mr. James: Does it have to qualify? You noted that some businesses do not qualify under IRDP and you have seen the establishment of a national policy detrimental to regional concerns. I think you mentioned fish processing. That may not be true, but some service sectors and so on are not IRDP qualified. Are there topping-up funds at all available—

Mr. vanZutphen: Yes.

Mr. James: —for those other than IRDP designates?

Mr. vanZutphen: Yes, they are.

[Traduction]

autre nature pour illustrer pourquoi on n'est pas plus encourageant—un autre exemple de cas où l'on supprimera 10 ou 15 emplois à un endroit pour en créer 50 ou 75 ailleurs? Je sais que c'est ce que vous préconisez, mais dans une petite ville ou dans certaines régions, la perte de 10 ou 15 emplois peut entraîner des difficultés, et vous semblez évidemment favorable à ce que le gouvernement subventionne ce genre de projet. Avez-vous d'autres exemples?

M. vanZutphen: Nous avons le cas d'une personne qui n'exploite pas d'entreprise dans ce secteur ailleurs au pays, et qui se fait dire que le produit pourrait être fabriqué à un certain endroit avec moins de financement du gouvernement. Je ne sais pas, c'est peut-être parce qu'il y a déjà des infrastructures en place dans ce secteur particulier.

Mais ce n'est pas ce que demande la personne; ce n'est pas là qu'elle veut s'établir. À notre avis, la personne devrait pouvoir décider de l'endroit pour mener à bien son projet, mais le secteur dit non. Une fois que le secteur a dit non, il est très difficile de présenter quelque chose au ministre. Nous n'essayons même pas, parce que je suis convaincu qu'il n'irait pas à l'encontre des recommandations de son ministère. Nous essayons donc d'avoir quelque chose de positif avant de nous adresser au ministre.

M. James: Bien sûr. Avez quel genre d'entreprises avez-vous eu le plus de succès à faire approuver par le secteur dans le cadre du programme d'aide d'appoint?

M. vanZutphen: Dans le domaine de la haute technologie, nous avons très peu de difficulté. Mais dans le secteur de la machinerie, ou... Dès qu'on parle de machinerie de haute technologie, c'est considéré comme des ateliers de machinerie, ou quelque chose du genre, et les difficultés sont plus nombreuses. Même s'il s'agit d'une expansion directe n'impliquant aucune mise à pied, on persiste à dire que cela pourrait être fait ailleurs ou que le projet pourrait être confié à une autre région où il ne serait pas nécessaire de déboursier des deniers publics. J'ai l'impression que c'est comme ça, mais cela ne nous aide pas au Cap Breton ou dans les régions en pénurie d'emplois, alors que le but du programme est justement de venir en aide à ces régions.

M. James: Faut-il que les entreprises soient admissibles? Vous avez mentionné que certaines entreprises n'étaient pas admissibles au PDIR, et que la politique nationale allait à l'encontre des intérêts régionaux. Je pense que vous avez parlé de la transformation du poisson. Je me trompe peut-être, mais certains secteurs de service notamment ne sont pas admissibles au PDIR. Y a-t-il un financement d'appoint pour... .

M. vanZutphen: Oui.

M. James: ... pour des entreprises autres que celles désignées aux fins du PDIR?

M. vanZutphen: Oui, il y en a un.

[Text]

Mr. James: Are they less, then? It is not 60%? It is just the topping-up amount, that percentage?

Mr. vanZutphen: The topping-up amount; that is right.

Mr. James: How much would that be?

Mr. vanZutphen: Thirty percent.

Mr. James: Good.

The Chairman: Mr. Dingwall, I would like to ask a few questions before I go to you.

Mr. vanZutphen, you speak about the role of the banks in the interim financing and bridge financing. I know well about what you speak, because I have been involved with several proposals where a Canadian banking institution has essentially refused to participate. Can you elaborate on how you see this problem and how it might be addressed?

• 1615

Mr. vanZutphen: Because a project has to be totally completed in 30 days and into production, sometimes that can be a fairly lengthy period of time. The banks say if the applicant does not succeed with getting his operation in by the 30-day period, then we are 100% liable. They have great difficulty with that. I guess they call it very high risk.

If they were involved in long-term financing, perhaps it sort of gets a little bit easier to get interim financing. But where there are sometimes cheaper places to get the money than the banks, once you skip them on the long-term financing, they will not get involved in the interim financing. And the other institutions will not get involved in interim financing, period.

So it is giving. . . There are a lot of projects—I would say almost all of them—about 80% of them get involved with difficulties in interim financing, specifically because they have to wait this 30-day beyond production. Whereas if a scheduled payment were made as you spent x number of dollars, because you have now in place a building with a bunch of machinery in it, then a progress payment were made, it would simplify the interim financing a great deal.

The Chairman: Do you see perhaps a role for the Federal Business Development Bank as a vehicle to provide the interim financing through this period? You do say that perhaps the pay-out should be sooner or more determined, but what about the role of the Federal Business Development Bank?

Mr. vanZutphen: Yes, I think something is needed. Of course, one of the major problems is that you end up with a project that is being funded 100% or more by taxpayers' dollars. I think that is where the difficulty comes in. I do not know exactly how to overcome it.

The Chairman: Thank you. Mr. Dingwall.

[Translation]

M. James: Mais c'est moins, alors? Ce n'est pas 60 p. 100? C'est simplement le montant d'aide d'appoint?

M. vanZutphen: C'est ça, le montant du financement d'appoint.

M. James: Cela veut dire combien?

M. vanZutphen: 30 p. 100.

M. James: Merci.

Le président: Monsieur Dingwall, j'aimerais poser quelques questions avant de vous accorder la parole.

Monsieur vanZutphen, vous avez parlé du rôle des banques en ce qui concerne les ententes de financement provisoire. Je sais très bien de quoi vous parlez, parce que je me suis occupé de plusieurs dossiers où une institution bancaire canadienne a refusé essentiellement de participer. Pouvez-vous nous dire ce que vous pensez de ce problème et quelle solution on peut y trouver?

M. vanZutphen: Étant donné qu'un projet doit être terminé dans les 30 jours et la production déjà amorcée après cette période, cela peut parfois être assez long. Les banques estiment que si le requérant ne réussit pas à respecter cette échéance de 30 jours, alors c'est nous qui sommes responsables à 100 p. 100. Elles éprouvent ici beaucoup de difficultés. Elles y vivent un risque très élevé.

Si elles ont déjà accordé des prêts à long terme, il est peut-être alors plus facile de consentir une aide provisoire. Elles refusent cependant de le faire là où il est possible d'obtenir des prêts ailleurs que dans les banques et à des taux plus avantageux, si on ne s'est pas adressé à elles pour obtenir des prêts à long terme. Les autres institutions quant à elles ne veulent tout simplement pas accorder de prêts à court terme.

Environ 80 p. 100 des projets connaissent des difficultés en raison de cette absence de prêts à court terme, justement parce qu'on doit se conformer à cette échéance de 30 jours au-delà du démarrage de la production. Or si on autorisait un régime de paiements échelonnés, cela simplifierait beaucoup le financement à court terme ou provisoire, dans les cas où l'on dispose d'installation et de matériel, contre lesquels on effectuerait un paiement.

Le président: Êtes-vous d'avis que la Banque Fédérale de Développement pourrait fournir cet aide temporaire? Vous affirmez que le soutien financier devrait être accordé ou déterminer plus tôt, et que peut faire la Banque Fédérale de Développement?

M. vanZutphen: Oui, je crois qu'il est nécessaire d'intervenir, bien entendu l'un des principaux problèmes tient au fait que dans un tel cas, le projet est subventionné à 100 p. 100 par l'argent des contribuables. C'est là qu'est la difficulté à mon avis, et je ne sais pas vraiment comment résoudre ce problème.

Le président: Merci. Monsieur Dingwall.

[Texte]

Mr. Dingwall: My questions are similar, but what is the budget that you presently operate with in regard to the Topping-Up Assistance? How much money do you allocate in your budget for that? A percentage or roughly.

Mr. vanZutphen: Our budgets right now are non-approved budgets, because we have not got a new budget. But we are looking for \$38 million for the next fiscal year.

Mr. Dingwall: Would that be all for Topping-Up Assistance?

Mr. vanZutphen: Oh no, that is for the total program.

Mr. Dingwall: And roughly how much of that would be for Topping-Up Assistance?

Mr. vanZutphen: Probably 30%.

Mr. Dingwall: Am I right in assuming that a number of the potential successful applicants to your operation would have some serious financing difficulties, particularly on the operating side? I am wondering what you would envisage, whether it is an even more flexible Topping-Up Assistance Program or a new IRDP program. But what would you want to see in its place to try to address that very serious issue of financing, both in terms of the operating side, interim financing, what have you?

A lot of small businesses tell me that if you want to go out and purchase big machinery, or get into manufacturing, there is all sorts of financial assistance.

• 1620

But if you are in the service sector and you want to get into that type of operation, there is a limited amount of assistance. The only programs that seem to be available, or readily available, are some through CEIC, whereby you can pay a worker \$x and the government gives a subsidy on the other side. But they say—and I am just throwing this out in a conceptual framework—why can we not envisage or put together a program whereby we emphasize the employment side, as opposed to the addition of capital assets or the acquiring of capital assets?

Do you share those concerns? Is that really a problem, in your view?

Mr. vanZutphen: No, I do not think so. That is not really a problem within our program. Once an operation gets beyond the 30 days, then everyone seems to feel the finances will straighten themselves out. The 10% hold-back for two years can be quite a sum of money. Again, there is a possibility that perhaps that term could be shortened. I do not know what the legal implications are and what exactly the purpose of the 10% hold-back for two years is.

Mr. Dingwall: About administering the Topping-Up assistance in the IRDP, you indicated in your brief that the decentralizing authority to boards such as yours would

[Traduction]

M. Dingwall: Mes questions sont assez semblables, mais d'abord, de quel budget disposez-vous aux fins du programme d'aide d'appoint? Quelles sommes approximatives ou quelles proportions de votre budget affectez-vous à cela?

M. vanZutphen: À l'heure actuelle, nos budgets ne sont pas autorisés car il ne s'agit pas de nouveaux budgets. Toutefois, nous prévoyons disposer de 38 millions de dollars pour la prochaine année financière.

M. Dingwall: Est-ce que tout cela est affecté au programme d'aide d'appoint?

M. vanZutphen: Non, il s'agit du budget correspondant à l'ensemble du programme.

M. Dingwall: Et environ quelle part de cela sera affectée au programme d'aide d'appoint?

M. vanZutphen: Probablement 30 p. 100.

M. Dingwall: Peut-on supposer que certain nombre de requérants retenus connaissent de sérieuses difficultés financières, particulièrement dans le domaine de l'exploitation? Je me demande ce que vous pouvez envisager dans un tel cas, que ce soit un programme d'aide d'appoint encore plus souple ou un nouveau programme PDIR. Enfin, à quelles mesures de financement intérimaire peut-on recourir car il s'agit-là d'une question très importante?

Beaucoup de petites entreprises me disent que si l'on veut acheter du matériel lourd ou se lancer dans le secteur de la fabrication, on peut obtenir diverses formes de soutien financier.

Cependant, si vous oeuvrez dans le domaine des services et voulez lancer ce genre d'exploitation, il y aura peu d'aide à votre portée. Les seuls programmes disponibles s'obtiennent par le truchement des CEIC, en vertu desquels vous vous engagez à payer un travailleur tant, et le gouvernement s'engage à verser une subvention correspondante. Cependant—et c'est simplement une idée que je lance—pourquoi ne pourrait-on pas mettre sur pied un programme qui insisterait davantage sur l'emploi plutôt que sur l'acquisition de capitaux.

Vous posez-vous les mêmes questions? Est-ce vraiment un problème à votre avis?

M. vanZutphen: Non, je ne le crois pas. Il n'y a pas vraiment de problème semblable avec notre programme. Une fois que l'exploitation d'une entreprise dépasse les 30 jours, alors chacun a l'impression que la situation financière se rétablira d'elle-même. La retenue de garantie de 10 p. 100 échelonnée sur deux ans peut représenter une somme assez élevée. Encore une fois, on pourrait peut-être abréger l'échéance. J'ignore cependant quelles peuvent en être les conséquences juridiques et la raison d'être de cette retenue de 10 p. 100.

M. Dingwall: Au sujet de l'administration du Programme d'aide d'appoint dans le cadre du PDIR, votre mémoire parle de la décentralisation, c'est-à-dire de la

[Text]

provide greater discretion in project analysis to address local concerns. Could you elaborate on that, as to what you meant?

Mr. vanZutphen: We feel a board like ours is closer to the people, closer to the needs. Knowing what we are up against, we would like to see more power given to us to finish off a project totally without government interference at all... by just giving us a budget, basically, I suppose, taking it into a corporation type of structure, where you deal with a budget, then put the program together yourself, and if it does not follow the regulations that are out there now, but still you see it as a good project for the area, you have that discretion among the board members, rather than having to go to Cabinet or whatever to change or to do something with the regulation that is bothering you. Specifically, dealing with fish-related industries, fish plants and what have you, there is a tremendous restriction put on us at the present time, where we have all kinds of fish but are not allowed to process it, because there are plants elsewhere in Canada, perhaps, that could process that fish. But the fish is ours. It comes on our shores. I believe we should have the right to process that fish and send it off to market totally ready for the consumer.

Mr. Dingwall: Would you advocate a higher threshold, other than \$250,000? You say you want more authority.

Mr. vanZutphen: Authority more or less on the side of regulations, rather than the amount of money we would have authority over; more in discretion over whether a project is eligible than in the money side.

Mr. Dingwall: You have talked a great deal about the Topping-Up assistance. Could you just explain what your role is or what your dealings are with the Federal Business Development Bank? That is an institution which is allegedly there to assist individuals, enterprise, and they want to proceed. How does it fit into the pie, with your operation?

• 1625

Mr. vanZutphen: It fits in but of course it is not eligible for loan guarantees. Because of its own nature it should not really need that guarantee from us, but still there is a definite problem there. Also, interest rates sometimes are higher than they would be at a bank after buy-downs.

The Chairman: Is that it, Mr. Dingwall?

Mr. Dingwall: Do you have a memorandum of understanding with the Federal Business Development Bank?

[Translation]

délégation d'autorité à des commissions telle que la vôtre qui leur donnerait plus de latitude en ce qui a trait à l'analyse des projets conçus pour répondre à des besoins locaux. Pouvez-vous préciser ce que vous voulez à cet égard?

M. vanZutphen: Nous estimons qu'un organisme comme le nôtre est plus proche des besoins des gens. Étant donné que nous connaissons davantage les conditions locales, nous aimerions avoir plus d'autorité afin de pouvoir parachever un projet jusqu'au bout sans ingérence de la part du gouvernement; nous voudrions qu'on se contente de nous donner un budget qui serait administré comme dans une société, puis qu'on s'en remette à nous pour concevoir le programme, et même si ce dernier ne se conforme pas aux règlements actuels, s'il est bon et avantageux pour la région, donnez la haute main aux membres du conseil d'administration plutôt que d'exiger de nous que nous nous adressions au Cabinet ou à une autre autorité pour modifier quoi que ce soit au règlement. Je songe en particulier aux industries liées à la pêche comme les conserveries de poissons, qui sont soumises à de très fortes restrictions, en ce sens que nous avons toutes sortes de poissons, mais ne sommes pas autorisés à le transformer parce que les usines se trouvent ailleurs au Canada. Il n'empêche que le poisson est bien à nous, il vient de nos côtes. Je crois donc que nous devrions avoir le droit de le conditionner et de l'envoyer déjà prêt à la consommation.

M. Dingwall: Êtes-vous d'avis que le seuil devrait être plus élevé que 250,000\$? Vous avez dit vouloir davantage d'autorité.

M. vanZutphen: En ce sens que nous aimerions pouvoir contrôler davantage les règlements plutôt que d'avoir plus d'argent. Nous aimerions avoir davantage la haute main sur un projet, établir s'il est admissible ou non plutôt que d'obtenir plus de crédits.

M. Dingwall: Vous avez beaucoup parlé du Programme d'aide d'appoint. Pourriez-vous nous expliquer en quoi consiste votre rôle ou quel genre de transactions vous faites avec la Banque fédérale de développement? Cette dernière, en effet, est censée être au service des particuliers et des entreprises, et veut intervenir. Dans quel sens est-ce que votre exploitation et la sienne se rejoignent?

M. vanZutphen: Elles le font, mais la Banque ne peut naturellement pas bénéficier de garanties de prêt. De par sa nature, elle ne devrait d'ailleurs pas en avoir besoin, mais il n'empêche que cela constitue une difficulté. Il arrive également que les taux d'intérêt soient plus élevés qu'ils ne le seraient avec une banque, après renégociation à la baisse.

Le président: Est-ce tout, monsieur Dingwall?

M. Dingwall: Est-ce que vous avez un protocole d'entente avec la Banque fédérale de développement?

[Texte]

Mr. vanZutphen: Not as such, no.

Mr. Dingwall: You have one with the Atlantic Enterprise Program, is that correct?

Mr. vanZutphen: Yes.

Mr. Dingwall: What does that entail?

Mr. vanZutphen: It basically allows us to administer that program in Cape Breton Island.

Mr. Dingwall: That is the only thing it allows you to do?

Mr. vanZutphen: Yes. Well, it gives us total command of the program. Up to \$1 million, we can approve a loan and after that, the same procedure follows—we have to send it off to Ottawa for approval.

The Chairman: Thank you, Mr. Dingwall.

Mr. James:

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman.

Just to clarify a point first of all. You seem to be indicating that you have the right to process your own fish. I do not think you mean that the federal government is restricting you in any way. I guess you are saying that in connection with having substantive grant moneys for the new processor to come in? I do not want to put words in your mouth.

Mr. vanZutphen: The IRDP regulations stipulate that we are not allowed to give money to fish processing because there are enough fish processing facilities in Atlantic Canada.

Mr. James: Right. But they are not saying that you cannot process your fish.

Mr. vanZutphen: No.

Mr. James: Yes. You made a statement of that nature and I do not think you meant to say that.

Mr. vanZutphen: Just that we are not allowed to give funds for that purpose.

Mr. James: Right.

In the Nielsen Task Force Report, the "Services, Subsidies to Businesses" section reads:

The devolution of a large part of IRDP to provincial governments is currently under consideration. The objective is to improve the delivery of IRDP to small and medium-sized business to enhance regional sensitivity of the program and to foster rationalization of direct incentives offered by the federal and provincial governments. It is contemplated that small cases for "Establishment" and "Modernization/Expansion", elements of IRDP—cases involving less than some threshold contribution level (\$250,000 or \$500,000 or \$1 million)—could be

[Traduction]

M. vanZutphen: Pas vraiment.

M. Dingwall: Vous en avez un avec *Atlantic Enterprise Program*, n'est-ce pas?

M. vanZutphen: C'est exact.

M. Dingwall: En quoi cela consiste-t-il?

M. vanZutphen: Cela nous permet, pour l'essentiel, d'exécuter ce programme au Cap-Breton.

M. Dingwall: C'est la seule chose que cela vous permet de faire?

M. vanZutphen: Oui. Cela nous permet d'administrer complètement le programme. Jusqu'à concurrence d'un million de dollars, nous pouvons approuver un prêt, et au-delà, nous devons appliquer la même procédure, à savoir faire approuver le prêt par Ottawa.

Le président: Je vous remercie, monsieur Dingwall.

Monsieur James.

M. James: Je vous remercie, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord une précision: nous revendiquons le droit de faire le traitement de votre propre poisson. Vous n'entendez pas par là, je pense, que le gouvernement fédéral vous impose des contraintes quelles qu'elles soient, mais vous voulez sans doute parler des subventions que vous recevez pour acquérir le nouvel équipement de traitement? Je ne voudrais pas vous faire dire ce que vous n'avez pas dit.

M. vanZutphen: Aux termes du règlement du Programme de développement industriel régional, nous ne sommes pas autorisés à allouer des fonds pour le traitement du poisson parce qu'il y a suffisamment d'installations de ce genre dans la région de l'Atlantique.

M. James: C'est vrai, mais on ne vous interdit pas pour autant de traiter votre poisson.

M. vanZutphen: C'est exact.

M. James: C'est pourtant ce que vous sembliez dire, mais ce n'était donc pas votre intention.

M. vanZutphen: Je voulais simplement dire que nous ne sommes pas autorisés à verser des fonds dans ce but.

M. James: C'est bien cela.

Dans le rapport Nielsen, on trouve, au volume «Services et subventions aux entreprises», le passage suivant:

On envisage actuellement de transférer la responsabilité d'une bonne partie du PDIR aux gouvernements provinciaux, pour ainsi améliorer la prestation du PDIR auprès des petites et moyennes entreprises, rendre le programme plus sensible aux besoins des régions et favoriser la rationalisation des stimulants directs offerts par les gouvernements fédéral et provinciaux. On songe à remplacer les éléments «Implantation» et «Modernisation/Expansion» du PDIR par des programmes définis dans les nouvelles ententes auxiliaires, lorsqu'il s'agirait de dossiers mettant en

[Text]

replaced by programs defined in new subsidiary agreements.

What would you think of that? It is devolution, so it is back to the province. Would you be saying that you want this very same thing done right back to Enterprise Cape Breton?

Mr. vanZutphen: Yes. Well, Enterprise Cape Breton started just one year ago. If it were to be changed in any significant way, I think it would basically defeat the purpose for which it was appointed. Certainly it would defeat the purpose because a lot of contacts have been made and a lot of projects are in the process. I think any significant change would be very detrimental to the development of that area mainly because people just are not going to have the confidence in the programs because there is no continuity to it. I think it would be a real slap in the face for that area, if such were the case.

The Chairman: Thank you, Mr. James.

Mr. vanZutphen, this is my final question. In your opinion is Enterprise Cape Breton successful?

Mr. vanZutphen: I may be blowing my own horn here but I would say, yes, Enterprise Cape Breton has been successful; it has done better than I anticipated for its first year operation. If it could not double what it has done last year, I would be disappointed for next year because of the ongoing things that are in motion right now. I would certainly not like to see that jeopardized.

• 1630

The Chairman: Thank you very much, Mr. vanZutphen, for your evidence and your submission. It is certainly appreciated by all committee members. Coming from the area of the country that you do, where most regional development incentives and experiments have been tried, it is nice to hear that you feel we have a combination that is resulting in some success.

We now must go to our next witness. Our next witness is Mrs. Susan Cooke, who is president of the Canadian Association of Women Business Owners.

Mrs. Cooke, on behalf of the committee, I would like to welcome you and express our appreciation for accepting our invitation to appear on such short notice. With that, I invite you to make your presentation.

Mrs. Susan Cooke (President, Canadian Association of Women Business Owners): Thank you. And thank you also for inviting me. I was a little surprised, and I hope I can contribute something.

I own a company called Co-Mar Management Services Inc. It is broken down into three different areas. One is the Association Management Group which does administration and clerical work for several non-profit organizations. And through that branch of my company

[Translation]

cause un montant inférieur à un certain niveau de contribution donnée, par exemple 250,000\$, 500,000\$ ou un million de dollars.

Que pensez-vous de cela? Il s'agit d'un transfert de responsabilités à la province. Est-ce que c'est ce que vous voudriez voir appliquer à Entreprise Cap-Breton?

M. vanZutphen: Oui. Entreprise Cap-Breton a été fondée il y a exactement un an, et s'il fallait y apporter de grandes modifications, ce serait aller à l'encontre de l'objectif même pour lequel elle a été constituée. Ce serait certainement contraire à l'objectif, car de nombreux contacts ont été pris, et un grand nombre de projets sont en cours. Tout changement d'importance nuirait au développement de cette région parce que s'il n'y a pas de continuité, les gens perdront confiance. Ce serait infliger un vrai camouflet à cette région.

Le président: Je vous remercie, monsieur James.

Monsieur vanZutphen, je voudrais vous poser la dernière question. À votre avis, est-ce qu'Entreprise Cap-Breton est une réussite?

M. vanZutphen: Sans vouloir emboucher ma propre trompette, je répondrais par l'affirmative: Entreprise Cap-Breton, pour une première année, a obtenu de meilleurs résultats que je ne l'escomptais; je serais déçu si elle ne parvenait pas, l'an prochain, à faire deux fois mieux, en raison de tous les projets qui sont en cours d'exécution, et je ne voudrais certainement pas voir cela remis en question.

Le président: Je vous remercie, monsieur vanZutphen, de votre témoignage et de votre mémoire, tous deux fort appréciés par tous les membres du Comité. Il fait bon vous entendre dire, vous qui venez d'une région où l'on a essayé toutes sortes de moyens et d'expériences pour encourager le développement régional, que avec le jeu de mesures qui ont été prises, nous sommes sur la bonne voie.

Nous devons maintenant passer à notre prochain témoin, M^{me} Susan Cooke, présidente de la *Canadian Association of Women Business Owners*.

Madame Cooke, au nom du Comité, je vous souhaite la bienvenue et vous remercie d'avoir bien voulu venir à si bref délai. Vous avez donc la parole.

Mme Susan Cooke (présidente, Canadian Association of Women Business Owners): Je vous remercie de votre invitation, qui m'a un peu surprise, j'espère que ce que j'ai à dire aura un certain intérêt pour vous.

Je suis propriétaire d'une société appelée *Co-Mar Management Services Inc.*, qui est subdivisée en trois branches. L'une, appelée *Association Management Group*, exécute les travaux de bureau et d'administration pour plusieurs organisations à but non lucratif, et c'est grâce à

[Texte]

we founded the Association of Women Executives and the Canadian Association of Women Business Owners.

Two or three years ago I diversified a little bit. There is no money in association management, so I published a directory of over 3,000 international trade fairs. We have our second edition out now, which is selling quite well.

The other company we started was International Trade Fairs/Conference Travel.

My real venture now is more or less getting Canadian business people to attend international trade fairs where there is a much better market for joint ventures and investments, and so on and so forth.

My comments today are based on only my own personal feeling about DRIE. I have been involved with some DRIE offices in the past. I am not a technical person and I am not a politician, so you will have to excuse just my personal views on this.

I understand the objective of DRIE was to enhance the national economy by improving growth and international competitiveness of Canadian industry to promote and increase business in all regions of Canada in the following areas: manufacturing and service, regional industrial development, tourism, small business, and trade and commerce within Canada and internationally.

I am sure the purpose of DRIE is no doubt necessary to some regions where they are having difficulty in securing businesses and where they need the resources and the finances to do so. I also see DRIE as another governmental department where it is difficult to distinguish both their role and how they fit into other government departments. As a small business owner, we have found that if we need help, DRIE has not served any real purpose to us. We are in the service area.

As most provincial and municipal governments also have industrial and investment departments, there is confusion as to who is responsible for expansion and trade activities in those regions, and there appears to be a great deal of repetition. Like a great many other government departments, DRIE appears to have too many people working in various areas, which again tends to lead to repetition.

From my own personal activity with DRIE, one particular project I had, which is the International Trade Fair Directory, I was quite successful. I met a DRIE person at a reception, and she indicated who I should get in touch with with regard to the directory. It was a very successful meeting and we were given a contract for the purchase of the data bank of the International Trade Directory. It is still ongoing, and we have been very

[Traduction]

cette branche que nous avons fondé la *Association of Women Executives* et la *Canadian Association of Women Business Owners*.

Il y a deux ou trois ans, j'ai décidé de diversifier un peu nos activités. La gestion des associations n'est pas payante; j'ai donc publié un annuaire de plus de 3,000 foires commerciales internationales. La seconde édition vient d'en être publiée et se vend très bien.

Nous avons également fondé une autre société, *International Trade Fairs/Conference Travel*.

Je m'applique maintenant à amener un nombre de plus en plus grand de gens d'affaires canadiens à assister aux foires commerciales internationales, qui offrent un bien meilleur marché pour les co-entreprises et les investissements, entre autres.

En parlant aujourd'hui du MEIR, je n'exprimerai que mes propres opinions. J'ai eu à faire avec plusieurs bureaux du MEIR, mais n'étant ni technicien ni politicien, vous m'excuserez si je n'exprime que mon opinion personnelle.

L'objectif du MEIR était, je crois, de renforcer l'économie nationale en améliorant l'expansion et le caractère concurrentiel de l'industrie canadienne dans le monde, et d'encourager l'expansion des entreprises dans toutes les régions du Canada dans les domaines suivants: usines et services, développement industriel régional, tourisme, petites entreprises et commerces au Canada et dans le monde.

Je suis persuadée que l'utilité du MEIR est amplement démontrée dans certaines régions où les implantations industrielles sont faibles et où il faut des ressources financières et autres pour les y attirer. Mais le MEIR constitue également, à mes yeux, un ministère dont il est difficile de distinguer le rôle de celui d'autres ministères, et dont on voit mal la coordination avec les autres. Nous avons constaté, en tant que propriétaire d'une petite entreprise, que le MEIR ne nous est guère utile lorsque nous avons besoin d'aide. Notre entreprise se spécialise dans certains services.

La plupart des gouvernements provinciaux et des autorités municipales ont également des divisions industrielles et des organismes d'investissement, et l'on ne sait donc guère au juste qui est responsable de l'expansion et des activités commerciales de ces régions, ce qui crée beaucoup de chevauchement d'attributions. À l'instar d'un grand nombre d'autres ministères du gouvernement, le MEIR a des effectifs trop nombreux, dispersés sur un trop grand nombre d'activités, ce qui tend également souvent à faire double emploi.

Le MEIR m'a été personnellement d'une grande utilité lorsque je me suis adressée à lui pour le projet d'annuaire des foires commerciales internationales. J'ai rencontré, lors d'une réception, une personne du MEIR qui m'a indiqué la personne à laquelle m'adresser pour l'annuaire. J'ai été très satisfaite de l'entretien que j'ai eu, à l'issue duquel j'ai obtenu un contrat pour l'achat de la banque de données de l'Annuaire international du commerce. Ce

[Text]

successful at it. I suppose in a way you could say it was indirectly involved with DRIE.

[Translation]

projet est toujours encore en cours et nous a été très utile. On peut dire que d'une façon indirecte, le MEIR a contribué à son succès.

• 1635

Two other proposals I made, however, to our local DRIE office were not very successful. They were completely ignored. One particular project, I believe, was not given, but we were advised perhaps to seek financial assistance from another government agency, which we did. Again we were ignored, but two years later the basis of the idea was used by that department.

Through one of my clients, a very large industrial trade fair—it is the Hanover West German Trade Fair—I have met many DRIE officials over the past few years. Again I stress that there is a little confusion as to their objectives and their role in expanding business in Canada.

Many times we have emphasized the benefits of attending large overseas fairs and have requested local DRIE offices—when I say “local” I mean right across the country—to encourage Canadian businesses either to exhibit or to visit an international trade fair. Only a very few have responded.

My recommendations—and again these are personal—are that first your committee is to be commended on investigating the activities and the needs of DRIE... and we offer these recommendations only as suggestions.

If DRIE is to continue with so many interdepartmental personnel, better communications should be observed. We have found in the past that if you phone a government office then you are passed over and passed over until you get to the right person. There does not seem to be any link as to who is responsible for what.

Goals and targets should be set for the offices, just like private enterprise. So many new businesses must be brought in a year and so many companies encouraged and actually exporting.

The DRIE field offices in personnel should work strictly on a contract basis: produce or the contract will not be renewed.

Where there are strong provincial and municipal trade and development offices, DRIE should not be involved, or only on a very small scale.

When a lead is received by a DRIE officer... Such as my particular case: when I contacted DRIE, I had to chase them up; they did not come and give me any encouragement or anything like that. So I was not very pleased about it.

Je n'ai toutefois pas eu autant de succès avec les deux autres propositions que j'ai faites à notre bureau local du MEIR, propositions qui ont été totalement ignorées. Un de nos projets, en particulier, n'a suscité aucun intérêt, mais on nous a conseillé de solliciter l'aide financière d'un autre organisme gouvernemental, ce que nous avons fait. Là encore, on nous a ignorés, mais deux ans plus tard la même idée a été reprise par ce ministère.

Au cours des dernières années, j'ai rencontré un grand nombre de cadres du MEIR par l'intermédiaire d'un de mes clients, une foire industrielle très importante, la *Hanover West German Trade Fair*. Là encore, je voudrais signaler la confusion qui règne quant aux objectifs et au rôle du MEIR pour l'expansion des entreprises canadiennes.

Nous avons, à bien des reprises, insisté sur les avantages qu'il y a à assister aux grandes foires internationales et nous avons demandé aux bureaux locaux du MEIR—quand je dis «locaux», j'entends les bureaux situés dans tout le pays—d'encourager les entreprises canadiennes soit à exposer, soit à visiter une foire commerciale internationale, mais seul un très petit nombre d'entre eux ont réagi.

Votre comité mérite d'être félicité pour examiner les activités et les besoins du MEIR, et les recommandations que je peux faire, à titre personnel, je le souligne, sont les suivantes.

Si le MEIR maintient des effectifs aussi nombreux, il faudrait améliorer les communications entre eux. Nous avons pu constater que si vous vous adressez par téléphone à un bureau du gouvernement, on transmet votre appel jusqu'à ce que vous trouviez la personne compétente, mais il ne semble pas y avoir de responsables de cette opération.

Les bureaux devraient se voir imposer des objectifs au même titre que les entreprises privées. On devrait, par exemple, fixer le nombre d'entreprises à contacter au cours d'une année, à encourager et à amener effectivement à exporter.

Les effectifs des bureaux locaux du MEIR devraient travailler strictement à contrat: s'ils n'ont pas de succès, leur contrat ne sera pas renouvelé.

Lorsqu'il existe sur place des bureaux de commerce et de développement provinciaux et municipaux bien établis, le MEIR ne devrait pas intervenir ou uniquement sur une très petite échelle.

Lorsqu'un agent du MEIR est contacté par quelqu'un... Prenez mon cas: lorsque j'ai pris contact avec le MEIR, c'est moi qui ai dû leur courir après, sans recevoir d'eux ni aide ni encouragement, ce qui m'a, bien entendu, pas fait plaisir.

[Texte]

Préférablement DRIE officiels quand employés par le gouvernement devraient avoir été en affaires pour eux-mêmes ou peut-être travaillés dans une corporation où leurs compétences impliqueraient ventes et marketing.

Avec respect pour les foires internationales, si un local DRIE est impliqué en suggérant visiteurs ou exposants, alors que DRIE officier devrait assister la foire internationale concernée afin de savoir ce qu'il ou elle vend. Par exemple, un officier en Saskatchewan qui est instrumental en mettant sur pied un groupe d'exposants et de visiteurs pour assister à une très importante foire internationale ne se rendra jamais sur place. Ce sont les gens du MEIR d'Ottawa qui s'y rendront, sans que ce soit pour autant eux qui fassent le travail de recrutement des visiteurs et exposants.

Aussi, plus de coopération devrait être donnée aux organisateurs de foires internationales quand la foire implique de nombreux exposants et visiteurs. Une équipe de DRIE, le trade fair organizer, Trade and Missions Branch devrait travailler ensemble pour le bénéfice des entreprises canadiennes. Cela serait plus efficace et éviterait la répétition et les efforts redoublés, ainsi que d'incorporer toutes les compétences des personnes concernées et aussi de rendre la chose plus profitable.

En conclusion, il y a un besoin, comme nous l'avons dit, pour DRIE dans certaines régions. Pour la plupart, nous sommes sûrs que les entreprises canadiennes voudraient voir moins d'implication gouvernementale et plus de travail d'équipe entre municipal, provincial, et fédéral, ainsi qu'entre associations et entreprises.

Les entreprises canadiennes, surtout les petites, sont déjà en concurrence avec le gouvernement. La multiplication des contrats individuels aux petites entreprises supprimerait la nécessité d'avoir une fonction publique aussi nombreuse et un nombre plus grand de fonctionnaires pourraient travailler à contrat. Il en résulterait certainement une amélioration de la production, une expansion des petites entreprises et une augmentation des emplois créés par ces dernières.

Le tourisme est un autre domaine qui a une lourde implication gouvernementale, et au même temps des milliers de petites entreprises dans le tourisme et l'hôtellerie essaient de concurrencer. Les gouvernements fédéral et provinciaux ne semblent pas avoir eu beaucoup de succès en matière de tourisme.

• 1640

Une dernière remarque relativement aux propos de l'autre ministre: c'est que le MEIR, et tous les autres ministères d'ailleurs, sont effectivement essentiels à l'économie du Canada; leurs programmes sont excellents; le problème se situe plutôt avec ceux qui sont chargés de l'administration de ces programmes. Pour toutes sortes de raisons, ces gens-là ne semblent pas comprendre ou

[Traduction]

Les employés du MEIR devraient, de préférence, avoir une expérience des affaires, ou avoir travaillé pour une société, dans la vente et dans le marketing.

Si un agent du bureau local du MEIR propose aux gens de visiter une foire internationale ou d'y exposer, cet agent du MEIR devrait se rendre à cette foire afin de savoir au juste quel est le produit qu'il est chargé de vendre. C'est ainsi qu'un agent de la Saskatchewan qui aide à réunir un groupe d'exposants et de visiteurs pour assister à une très importante foire internationale ne se rendra jamais sur place. Ce sont les gens du MEIR d'Ottawa qui s'y rendront, sans que ce soit pour autant eux qui fassent le travail de recrutement des visiteurs et exposants.

Il conviendrait également d'aider davantage les organisateurs de foires internationales parce qu'il y a un grand nombre d'exposants et de visiteurs canadiens qui s'y rendent. Une équipe du MEIR, l'organisateur de la foire commerciale et la Division du commerce et des missions devraient collaborer pour en faire bénéficier les entreprises canadiennes, ce qui serait plus économique et éviterait le double emploi et les interférences de responsabilités; et cela permettrait également d'avoir une plus grande diversité des compétences et de rendre toute l'opération plus rentable.

En conclusion, je vois l'utilité du MEIR sur certains terrains, mais dans l'ensemble, les sociétés canadiennes voudraient que le gouvernement intervienne moins et cède la place aux efforts collectifs des autorités municipales, provinciales et fédérales ainsi qu'aux associations et entreprises.

Les sociétés canadiennes, en particulier les petites entreprises, sont déjà en concurrence avec le gouvernement. La multiplication des contrats individuels aux petites entreprises supprimerait la nécessité d'avoir une fonction publique aussi nombreuse et un nombre plus grand de fonctionnaires pourraient travailler à contrat. Il en résulterait certainement une amélioration de la production, une expansion des petites entreprises et une augmentation des emplois créés par ces dernières.

Le gouvernement joue également un grand rôle dans le tourisme, alors que concurremment des milliers de petites entreprises s'efforcent de lui faire concurrence dans le domaine du tourisme, de l'hébergement et de la restauration. Les gouvernements fédéral et provinciaux, malgré les millions de dollars qu'ils dépensent, ne semblent pas avoir eu beaucoup de succès en matière de tourisme.

[Text]

With that, I will close my comments. As I say, they are just personal.

Mr. Van de Walle: You make some reference to tourism, and you seem to imply that there is not co-operation between governments in promoting this. I did not quite get the intent.

Mrs. Cooke: One of my associations was the Canadian Hotel Marketing and Sales Organization, and they have sales people from across Canada. They attend trade fairs, all kinds of seminars, and things like that, representing hotels. So they are selling hotels. Then you have the convention bureaux, which are selling their cities, for people to come to their cities for conventions. Then you have individuals who sell their services in the tourism area.

But we also have government departments across the provinces. They have a tourism department, repeating, almost, what they are doing. Thousands and thousands, or maybe millions, of dollars are spent repeating what those individual companies are doing.

Mr. Van de Walle: How large an area of Canada are you talking about? Are you talking about a particular part of Canada, or a region, or are you talking about—

Mrs. Cooke: No, all over Canada. For instance, in every one of the major chain hotels, or most of the hotels across Canada, they have a sales-and-marketing team, and they go to the United States and they go to various provinces to sell their hotels, to sell their properties, to bring conventions, to bring tourism into that area. Consequently, the convention bureaux in those areas also attend trade fairs in the United States and in Europe and so on, to bring people into their city. Then the provincial governments have a tourism area where they have a team of people going to exactly the same shows and exactly the same conferences to bring people—

Mr. Van de Walle: Doing what? What does the provincial government do?

Mrs. Cooke: They are selling the province. It does not matter what part of the province they are selling, but they are selling the province; whereas the other people are selling their city, their town, or their hotels or their services.

Mr. Van de Walle: How would you see the co-ordination improved?

Mrs. Cooke: I guess with some kind of team-work with the associations that represent the tourist industry, to see perhaps if... As we have often said, if you gave me

[Translation]

connaître suffisamment les programmes pour être vraiment utiles.

Je termine là-dessus. Comme je vous l'ai déjà dit, c'est mon opinion personnelle que je viens de vous donner.

M. Van de Walle: Vous avez parlé un peu du tourisme, mais vous laissez entendre qu'il n'y a pas suffisamment de collaboration entre les divers gouvernements au chapitre de la promotion. Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris vos arguments.

Mme Cooke: L'une des associations dont j'ai été membre était le *Canadian Hotel Marketing and Sales Organization*, et ils ont des représentants un peu partout au Canada. Ils représentent les hôtels aux foires commerciales, aux colloques et dans toutes sortes d'activités du même genre. Donc, ces gens-là font la promotion des hôtels. Ensuite, il y a les bureaux chargés d'attirer les congrès, qui font la promotion de leur ville afin que les gens acceptent de tenir leur congrès dans ces endroits-là. Ensuite, il y a les particuliers qui offrent leurs services dans le domaine du tourisme.

Mais il y a également les ministères provinciaux. Ils ont toujours un service chargé du tourisme, qui répète plus ou moins ce que font les autres. Ainsi des milliers, ou peut-être même des millions, de dollars sont dépensés pour répéter ce que font les autres compagnies individuelles.

M. Van de Walle: Vous parlez d'une région de quelle grandeur? Est-ce que vous parlez d'une région particulière ou plutôt...

Mme Cooke: Non, de ce qui se fait partout au Canada. Par exemple, dans chacune des grandes chaînes d'hôtels, ou du moins, dans la majorité des hôtels au Canada, il y a une équipe chargée des ventes et de la commercialisation; ces équipes vont aux États-Unis et dans les diverses provinces pour faire la promotion de leurs hôtels et pour attirer les congrès et l'activité touristique dans leur région. Mais les bureaux municipaux chargés d'attirer les congrès dans ces mêmes régions assistent également aux foires commerciales aux États-Unis, en Europe et ailleurs, afin d'attirer les gens dans leur ville. Ensuite il y a les gouvernements provinciaux, qui ont également une équipe chargée du tourisme qui va participer aux mêmes foires et aux mêmes conférences pour attirer les gens...

M. Van de Walle: Mais que font-ils? Que fait le gouvernement provincial exactement?

Mme Cooke: Eh bien, il fait la promotion de la province en question. Peu importe la région de la province qu'il voudrait promouvoir, c'est quand même la province qui les intéresse, alors que les autres sont là pour faire la promotion de leur ville, de leur village, de leurs hôtels ou de leurs services.

M. Van de Walle: D'après vous, comment peut-on mieux coordonner tous ces efforts?

Mme Cooke: Je suppose qu'il faudrait d'abord que les associations représentant l'industrie touristique se mettent ensemble pour voir si... Comme on le répète souvent, si

[Texte]

\$250,000 to do certain things, I would get them done a lot faster and quicker, because I would not get paid until I had done them; whereas with the government tourism department, or people who are responsible for tourism, they are there. They do not really have to produce. They are there; they are needed. Certainly you set up . . . in the form of tourism we have different booths and different things, but you are repeating what the provincial people are doing, and you are repeating also what the city people are doing.

I do not know whether any one around here has ever been to the Institute of Association Executives or the American Society of Association Executives trade shows. They are filled with a huge stand on Canada; which is great. Canada sells possibly little booths to the provinces; I am not sure. But there are also all the hotels that are represented there. There are all the convention bureaux that are centred there. They are all selling their own individual regions. So that nice stand is beautiful and you can go there and you can get all kinds of information; the same information you can get from the provinces.

So it is just a repetition there. It happens in a lot of areas. Of course, it also happens with Regional Industrial Expansion.

• 1645

Ontario, as you know, is a boom town. They have a very aggressive industrial expansion. They are broken down into the same areas possibly as the federal government.

They are only repeating what the provinces are doing, in my estimation. I have attended many, many meetings with them at trade fairs, and it is exactly the same thing.

The Chairman: Mr. James, do you have a question?

Mr. James: Thank you, Mr. Chairman.

First of all, I want to raise a point in connection with a statement that you made: Ontario is a boom town.

Mrs. Cooke: No, not a boom town; we are booming.

Mr. James: Ontario has some booming areas, but it has some areas that do have regional economic disparity.

Mrs. Cooke: Yes.

Mr. James: That is what we are all about with this committee. You have had experience in dealing with business people, and we would be interested in knowing about businesses or areas in other countries that have economic disparity. We are looking at the best way to be helpful and would appreciate any thoughts that you have.

[Traduction]

vous me donniez 250,000\$ pour faire certaines choses, je les ferais beaucoup plus vite en sachant que je n'aurais pas d'argent avant que tout soit terminé; dans le cas des ministères provinciaux, c'est différent, parce que les gens qui sont chargés du tourisme sont là: c'est tout. Ils ne sont pas obligés de produire. Ils sont là, et on a besoin de leurs services. Bien sûr, chacun a son petit kiosque, mais finalement on répète ce que font les représentants provinciaux et ceux des villes.

Je ne sais pas si quelqu'un ici a déjà assisté à une foire commerciale parrainée par l'Institut des directeurs d'associations ou la Société américaine de directeurs d'associations. Il y a toujours une très grande exposition sur le Canada; c'est très bien. Je ne sais pas si le Canada vend des petits kiosques aux provinces aussi; je n'en suis pas sûr. Mais je sais que tous les hôtels y sont également représentés. De plus, il y a les bureaux chargés d'attirer les congrès. Chacun fait la promotion de sa propre région. Cette grande exposition est donc très bien, car on peut y obtenir toutes sortes de renseignements; essentiellement les mêmes renseignements qu'on peut obtenir des provinces.

Donc, il y a toujours ce double emploi. C'est d'ailleurs le cas dans bon nombre de régions. Bien entendu, il en va de même pour le ministère de l'Expansion industrielle régionale.

L'Ontario, vous le savez, est une ville en pleine expansion, et son gouvernement suit une politique d'expansion très dynamique, mais selon les mêmes axes que le gouvernement fédéral.

L'action du gouvernement fait double emploi avec celle des provinces, à mon avis. J'ai assisté à un grand nombre de réunions lors de foires commerciales, et je ne vois pas en quoi ils diffèrent.

Le président: Est-ce que vous avez une question, monsieur James?

M. James: Je vous remercie, monsieur le président.

J'aimerais tout d'abord revenir sur la remarque que vous avez faite à propos de l'Ontario, qui serait une ville en plein développement.

Mme Cooke: Non, pas une ville en développement, notre région est en expansion.

M. James: Certaines parties de l'Ontario sont en expansion, mais dans l'ensemble il y existe de grandes disparités économiques.

Mme Cooke: C'est exact.

M. James: C'est précisément ce dont s'occupe le Comité. Vous avez une certaine expérience des gens d'affaires, et nous aimerions savoir quelles sont les entreprises ou régions d'autres pays qui connaissent des disparités économiques. Nous cherchons par quels moyens nous pourrions les redresser et nous vous serions reconnaissants de toute proposition ou réflexion.

[Text]

We think the IRDP, which has a tiering system, has some problems, and we are looking at that.

Mrs. Cooke: Of course, we know the Maritimes is an area where—I have lived in the Maritimes for several years and there are a lot of other problems, other than just creating businesses down there. Our electricity is high; our taxes are high; our transportation is high, and so on and so forth.

It is like unemployment. It is always going to be there. I was down last year to the Maritimes—not Newfoundland, but to the Maritimes—to try to get them to put on seminars. We tried to show them the benefits of some of their people, their manufacturers, attending an international trade fair, or trade fairs in general. They would be able to see what other people are doing, get new ideas from the trade shows—investments, joint ventures, licensing.

There was not a great deal of response. I was not very thrilled with the attitude that I received there. I spoke to DRIE offices in New Brunswick, Nova Scotia, Prince Edward Island, and also spoke to provincial people.

The provinces' attitude was a little better, but the DRIE people, well, it seemed like a dead issue to them. They saw me, but that was about all. Certainly none of them got together a group of manufacturers to go to a trade fair. We did tell them that in some cases at that time the PEMD program was available if they had something that was worth exhibiting.

Now, although I represent the Hanover trade fairs, there are international trade fairs covering every type of industry, profession, and trade in the world. From the government stand we just had recently in Hanover, every one of those exhibitors did extremely well. DRIE, of course, is involved in a way with getting exhibitors to those fairs.

I offered to come down to the Maritimes to put shows on and show films to the manufacturers, the potential exporters, and the potential exhibitors. I never received a reply from any of them.

I do not know if they were not interested—

Mr. Forrestall: We do not have the markets down there—

Mrs. Cooke: They do have some for trade fairs.

Mr. Forrestall: You have to live in the Maritimes to understand... Where would you sell anything you manufactured?

[Translation]

Le PDIR, qui est un système à plusieurs niveaux, présente certaines difficultés que nous sommes justement en train d'examiner.

Mme Cooke: Les provinces maritimes, bien entendu, où j'ai vécu pendant plusieurs années, connaissent un grand nombre d'autres problèmes, qui ne se limitent pas simplement à la création d'entreprises. L'électricité y est chère, les impôts élevés, de même que le coût des transports, et autres facteurs défavorables.

Le chômage y est endémique. Je me suis rendue l'an dernier dans les provinces maritimes—je précise bien les provinces maritimes, et non Terre-Neuve—pour essayer de les persuader d'organiser des séminaires. Nous avons essayé de les convaincre de l'avantage, pour certains d'entre eux, leurs fabricants, par exemple, à assister à une foire commerciale internationale ou à des foires commerciales, en général. Cela leur permettrait de voir ce que font d'autres, cela leur donnerait de nouvelles idées en matière d'investissement, de coentreprises, de permis.

La réaction a été très mitigée. J'ai été plutôt découragée de l'attitude des gens. Je me suis adressée à trois bureaux du MEIR dans le Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et dans l'Île-du-Prince-Édouard et j'ai également eu des entretiens avec des gens des gouvernements provinciaux.

L'accueil des gouvernements provinciaux était un peu meilleur, mais les gens du MEIR ne se sont pas du tout intéressés à la question et se sont contentés de me recevoir, sans plus. Aucun d'entre eux n'a certainement fait le moindre effort pour réunir un groupe de fabricants et les amener à visiter une foire commerciale. Nous leur avons dit que dans certains cas, ils pouvaient se prévaloir du Programme de développement des marchés d'exportation s'ils avaient quelque chose qui méritait d'être exposé.

Je représente personnellement les foires commerciales du Hanovre, mais il existe des foires commerciales internationales pour toutes les catégories de métiers, d'industries et de professions. Tous les exposants qui ont participé récemment au stand du gouvernement à la foire du Hanovre se sont déclarés très satisfaits. Le MEIR s'occupe, d'une certaine façon, d'envoyer des exposants à ces foires.

J'ai proposé de me rendre dans les provinces maritimes pour y présenter des expositions et montrer des films aux industriels, aux exportateurs et aux exposants potentiels. Je n'ai jamais reçu la moindre réponse.

Je ne sais pas s'ils manquaient d'intérêts. . .

M. Forrestall: Nous n'avons pas les marchés là-bas. . .

Mme Cooke: Il y en a certains pour les foires commerciales.

M. Forrestall: Il faut vivre dans les provinces maritimes pour comprendre. . . Où s'adresser pour vendre ce qu'on fabrique?

[Texte]

Mrs. Cooke: My business certainly has expanded in Ontario in a short while. I am a little bit more enthusiastic, I guess.

Mr. James: I will try it another way, if I may.

The Chairman: This is a real sore point.

Mr. James: Since I am from Ontario, we will stay a little closer to home.

We are looking at regional disparity; we are looking at areas that do not have—let us talk specifically—the economic buoyancy of 200 kilometres west, east, north of City Hall, Toronto, where we now have 4.75% unemployment, or less. We have northern Ontario, we have southwestern Ontario. Do you have some thoughts on how a federal government can be helpful with programs that would help those areas flex themselves to attract businesses that might otherwise land in a place, still allowing them freedom of thought in their own mind, in their own intelligence and wherewithal as to where they should establish their businesses, but giving them some sort of incentive?

• 1650

Mrs. Cooke: I am not quite sure I am experienced enough to say what kind of businesses and things like that. All I know is that in each region of Ontario, they have a development officer. Sudbury has a development officer, Timmins has a development officer. They also have the Ontario government offices in those areas. Then to have a DRIE office, what can the three of you...? Should the three of you join up together and decide what is going to happen in those areas, because especially in Ontario I think the federal government does tend to repeat what efforts the local people are already making.

Kitchener has two or three development offices and in Toronto, of course, the city itself has four or five development offices that are bringing business in. They are the ones who are going out and bringing business in. Again, as I say, Sudbury, Kingston, almost every region, Niagara, every region seems to have a development office of some kind and their purpose is to go out and bring new business into that area, or to get investments for that area. So in Ontario, in places that I am sure are doing their utmost to keep and bring businesses into their areas, I do not think DRIE has any need to be there. That is just my own personal opinion.

In the Maritimes, yes. But I think perhaps the Maritimes need more funding or they need some really good sales marketing people who will look at the prospects of turning a business around or something along that line. It just tends to bog down, I think, with a lot of government intervention in those areas. But I know they need it.

[Traduction]

Mme Cooke: J'ai certainement eu du succès, en peu de temps, avec l'entreprise que j'ai créée en Ontario, mais c'est que parce que je fais preuve d'un peu plus de dynamisme, je crois.

M. James: Je voudrais aborder la question sous un autre angle, si vous me le permettez.

Le président: C'est une question vraiment délicate.

M. James: Puisque je suis Ontarien, nous allons parler de quelque chose qui nous touche de plus près.

Nous examinons les problèmes de disparité régionale, le cas de régions qui n'ont pas, pour être plus spécifique, le dynamisme économique que l'on trouve jusqu'à 200 kilomètres autour de l'hôtel de ville de Toronto, où nous avons actuellement 4,75 p. 100 de chômage au maximum. Il y a le nord de l'Ontario et le sud-ouest de l'Ontario. Avez-vous quelque chose à proposer quant à la possibilité que le gouvernement fédéral aide ces régions, par l'entremise de programmes précis, à attirer les entrepreneurs qui seraient plutôt enclins à s'établir ailleurs, tout en leur laissant toute la liberté voulue pour qu'ils puissent s'établir là où cela leur convient; c'est-à-dire faire quelque chose pour les encourager?

Mme Cooke: Je doute que j'aie suffisamment d'expérience pour préciser de quelle genre d'entreprise ou d'activité il pourrait s'agir. Par contre, je sais qu'il y a un agent chargé du développement dans chaque région de l'Ontario. Sudbury en a un, ainsi que Timmins. Le gouvernement provincial a également des bureaux dans ces régions. S'il fallait ensuite que le MEIR ouvre lui aussi, un bureau, je me demande ce que les trois...? Est-ce qu'il ne faudrait pas que les trois se mettent ensemble pour décider ce qu'ils veulent faire dans ces régions, étant donné que le gouvernement fédéral, surtout en Ontario, a tendance à répéter tout ce que font déjà les gens de la localité.

La ville de Kitchener a deux ou trois bureaux de développement, et à Toronto, bien entendu, la ville elle-même a quatre ou cinq bureaux chargés d'attirer l'entreprise privée. Ce sont eux qui font le travail de promotion et qui attirent les entrepreneurs. Encore une fois, comme je vous l'ai déjà mentionné, qu'il s'agisse de Sudbury, de Kingston ou de Niagara, toutes les régions semblent avoir un bureau de développement, qui se charge d'attirer les entrepreneurs et les investissements vers cette région-là. Donc, en Ontario, dans les endroits où l'on déploie déjà des efforts considérables en matière de promotion, je ne vois pas pourquoi le MEIR ouvrirait, lui aussi, un bureau. Mais c'est mon opinion personnelle.

Dans les provinces maritimes, par contre, je dirais oui. Mais j'ai l'impression que ce qui manque là-bas, c'est peut-être plus de fonds, ou encore un certain nombre de personnes très dynamiques ayant une bonne expérience de la commercialisation et de la promotion, qui pourraient examiner la possibilité d'accroître la profitabilité d'une entreprise, ou quelque chose de ce genre. J'ai l'impression

[Text]

It is like the Federal Business Development Bank, as our colleague over there said. They are not even in the business any more of lending money. It appears to small business that they are not in the business of lending money any more. They are in everybody else's business. Where are you going to turn if you really need help? There has to be some reorganization of most government agencies that are supposed to be involved in investments and regional industrial expansion.

The Chairman: I am interested to hear your comments about the production or the performance evaluation of public servants. Should I interpret your suggestion to be that public servants in the development business should be on a quota system, a bonus system?

Mrs. Cooke: Absolutely. Produce. If you are out working in a corporation, or if you are in business for yourself, you have to produce; otherwise, you just go under or you lose your job. Myself and several business colleagues think the same way. Civil servants do not have to produce. They do, we know they do, but it takes a long time to produce something that someone on a contract would get done in a very short period of time.

The Chairman: This business of marketing, do you sense that there is a need for increased marketing of the incentives? You talk of the confusion about where to go, what office and what program. I represent Cape Breton and for some time there have been special incentives there. We now have the most generous incentives that have ever been in place for Cape Breton and there is some success. There is also a greater emphasis by the board of Enterprise Cape Breton on the marketing of those incentives. I would like you to comment on whether or not, in your opinion, there has been aggressive marketing, or whether it has been sufficiently aggressive.

• 1655

Mrs. Cooke: Again, I cannot really speak on whether Cape Breton or any of the—

The Chairman: Generally, of the incentive programs, whatever they might be.

Mrs. Cooke: No, probably not. As I mentioned in my comments, when I had this gleam of an idea for another business, I sent a proposal to the local DRIE office. Two months went by and I never heard a thing, so I phoned. And then I had to wait another two or three weeks; they were going to get back to me. Then I phoned again. It took me almost nine months to see this one man, who is no longer with the department, by the way.

[Translation]

que quand il y a trop d'interventions gouvernementales, tout s'arrête. Mais je sais qu'ils en ont besoin.

C'est comme la Banque fédérale de développement, comme l'a dit notre collègue. Cette banque ne se charge plus de prêter de l'argent. Aux yeux des petits entrepreneurs, son mandat n'est plus de prêter de l'argent. Elle fait toutes sortes d'autres choses. Mais à qui peut-on s'adresser quand on a vraiment besoin d'aide? Il faudrait absolument réorganiser la majorité des organismes gouvernementaux qui sont censés faire des investissements au profit de l'expansion régionale industrielle.

Le président: Vos remarques au sujet de la production ou de l'évaluation du rendement des fonctionnaires, m'intéressent beaucoup. Dois-je en conclure que d'après vous, il faudrait fixer des contingents ou alors établir un système de primes à l'intention des fonctionnaires?

Mme Cooke: Oui, absolument. Il faudrait les rendre plus productifs. Si l'on travaille pour une société, ou si l'on a sa propre entreprise, on est bien obligé de produire; autrement, l'entreprise fait faillite ou on perd son emploi. D'autres collègues sont du même avis que moi, d'ailleurs. Les fonctionnaires ne sont pas obligés de produire. Leurs efforts finissent parfois par aboutir, on le sait, mais il leur faut très longtemps pour faire quelque chose, qu'un entrepreneur privé pourrait faire en beaucoup moins de temps.

Le président: Pour ce qui est de la commercialisation, pensez-vous qu'il faut insister davantage sur les mesures d'encouragement? Vous dites qu'il y a une certaine confusion, et que les gens ne savent pas trop où s'adresser ni quel programme leur conviendrait le mieux. Moi, je représente le Cap-Breton, et il y a justement des mesures d'encouragement spéciales dans cette région depuis quelque temps. D'ailleurs, nous avons maintenant le programme de mesures d'encouragement le plus généreux qui ait jamais existé au Cap-Breton, et ce programme connaît un certain succès. Mais le Conseil d'administration de l'entreprise Cap-Breton attache aussi plus d'importance à la publicité qui doit accompagner l'établissement de telles mesures. J'aimerais savoir si d'après vous, on a insisté suffisamment sur la nécessité de publier et de commercialiser ces programmes, ou si ces efforts ont été suffisamment dynamiques.

Mme Cooke: Encore une fois, je ne suis pas en mesure de dire si les programmes au Cap-Breton ou... .

Le président: Parlez plutôt des programmes d'encouragement en général, quels qu'ils soient.

Mme Cooke: Non, sans doute pas. Comme je vous l'ai mentionné dans mes remarques, quand j'ai eu une idée pour une entreprise, j'ai envoyé une proposition au bureau local du MEIR. Deux mois plus tard, on ne m'avait toujours pas répondu, alors j'ai décidé de téléphoner. J'ai dû attendre encore deux ou trois semaines; ils m'ont dit qu'ils m'en reparleraient. J'ai fini par téléphoner encore. Il m'a fallu presque neuf mois

[Texte]

Even if it is a crazy idea at the time, if there was an immediate follow-up on that, and some encouragement given to that person, or someone sat down with them. . . The Federal Business Development Bank has a case program, which is another thing altogether. But if the DRIE person receives a request of any kind, I think it should be followed up and terminated or processed a lot quicker than it takes them. It took me nine months to get someone to see me about my particular project.

The Chairman: Do you have any comment on any problems that are peculiar to women as business owners?

Mrs. Cooke: I did a little survey before I came here. Members of our association and most of the women I have been involved with in the last 10 years who are in business for themselves have no need for DRIE. They do have a need for the Federal Business Development Bank, or some kind of financing, which has been very difficult because of the businesses they are in. DRIE was always looked upon as only being interested in very large types of businesses and employing people, whereas very small businesses that women own and operate are not in that area at all. In fact, five out of the eight women I called had never even heard of DRIE.

The Chairman: Have they heard of the Small Businesses Loans Act?

Mrs. Cooke: No. We had a session on it one time, but, again, the banks will not give you any encouragement to take out SBLA loans. I have just recently gone to my bank. I went to buy a desk top publisher, and I had such a run-around with them. Now, I can borrow the money from them at 15% or 16% interest. I said to them that I could get it through the SBLA at prime plus 1%. But I have to wait and I have to wait and I have to wait. They do not encourage them. So, as far as anyone is concerned, SBLA for real small businesses is a pain. In fact, my bank said they have only had two requests for an SBLA loan in the last two years.

The Chairman: That is probably by design.

Mrs. Cooke: Absolutely.

The Chairman: So you feel the Federal Business Development Bank should move in and provide that risk.

Mrs. Cooke: I think the Federal Business Development Bank should get back to what it was and not what it is in now. They are into everything except lending money.

The Chairman: Of course the banks then object.

[Traduction]

pour voir une personne en particulier—qui ne travaille d'ailleurs plus pour le ministère.

C'était peut-être une idée un peu farfelue, mais si on donnait suite à ce genre de demande, et si l'on essayait d'encourager la personne en question, ou au moins de la rencontrer pour en discuter. . . La Banque fédérale de développement a un programme de services individualisés, ce qui est tout à fait autre chose. Mais si le MEIR reçoit une demande quelconque, à mon avis, il faut donner suite à cette demande et la traiter beaucoup plus vite qu'on ne le fait actuellement. Il m'a fallu neuf mois pour pouvoir discuter de mon projet avec un représentant du ministère.

Le président: Est-ce que les femmes d'affaires ont des problèmes particuliers, d'après vous?

Mme Cooke: J'ai fait un petit sondage avant de venir. Les membres de notre association et la plupart des femmes d'affaires que je connais depuis 10 ans n'ont pas besoin du MEIR. Elles ont besoin de la Banque fédérale de développement, ou d'une forme de financement quelconque, ce qui leur a été difficile à cause de la nature de leurs entreprises. On a toujours eu l'impression que le MEIR ne s'intéressait qu'aux grandes entreprises et aux projets permettant de créer beaucoup d'emplois, alors que les petites entreprises qu'établissent les femmes en général ne sont pas du tout comme cela. En fait, des huit femmes que j'ai sondées, cinq n'avaient jamais entendu parler du MEIR.

Le président: Est-ce qu'elles ont entendu parler de la Loi sur les prêts aux petites entreprises?

Mme Cooke: Non. Nous avons tenu un séminaire là-dessus une fois, mais encore une fois, les banques ne nous n'encouragent pas à solliciter un prêt en vertu de cette loi. Récemment, je me suis adressée à ma banque parce que je voulais acheter un ordinateur personnel avec une imprimante très perfectionnée. Mais quel cauchemar! La banque était disposée à me prêter de l'argent à un taux d'intérêt de 15 ou de 16 p. 100. Je leur ai fait remarquer que je pouvais obtenir un prêt pour petites entreprises à un taux d'intérêt équivalent au taux préférentiel plus 1 p. 100. Mais il faut attendre, toujours attendre. On ne nous encourage pas. De l'avis de tout le monde, ce programme ne pose que des problèmes quand il s'agit de toutes petites entreprises. En fait, ma banque m'a dit qu'elle n'a reçu que deux demandes de prêt en vertu de ce programme depuis deux ans.

Le président: Ce n'est probablement pas par hasard.

Mme Cooke: Non, absolument pas.

Le président: Vous pensez donc que la Banque fédérale de développement devrait être prête à assurer ce genre de financement et à prendre des risques, s'il le faut.

Mme Cooke: Je pense que la Banque fédérale de développement devrait redevenir ce qu'elle était, plutôt que de continuer à faire ce qu'elle fait maintenant. Elle fait tout, sauf prêter de l'argent.

Le président: Oui, mais à ce moment-là, les banques ne sont pas d'accord.

[Text]

Mrs. Cooke: I sat on a small business advisory committee for a couple of years and came to Ottawa once every month, and one of the items at that time was the FBDB. They were losing a lot of money, and they had to reorganize so they could start. But now it has got ridiculous. You cannot even remotely go near them to borrow any money. They are just like the regular banks. They intimidate you, or even worse.

The Chairman: I believe that concludes the questioning. I know you have a long trip now back to Toronto by car. I would like to thank you on behalf of the committee for the effort you have made to give your end of it.

Mrs. Cooke: You are very welcome.

The Chairman: We certainly appreciate your evidence and wish you well.

Mrs. Cooke: Thank you very much.

Mr. Forrestall: The Minister will be aware of your remarks later on.

• 1700

The Chairman: Mr. James.

Mr. James: May I suggest that we meet—

Mrs. Cooke: That is another area—

Mr. James: —just as a committee for a short period. I believe an item has come up with my colleague and me.

The Chairman: The committee is going to have a short in camera meeting, and I would ask that the room be cleared.

This meeting stands adjourned.

[Translation]

Mme Cooke: J'ai siégé à un comité consultatif d'entreprises pendant quelques années, ce qui me faisait venir à Ottawa une fois par mois, et l'une des questions qu'on traitait à ce moment-là était justement la Banque fédérale de développement. Elle perdait énormément d'argent, et il fallait donc qu'elle se réorganise. Mais c'est devenu ridicule. On ne peut même plus s'adresser à la BFD pour emprunter de l'argent. Elle fonctionne exactement comme les banques normales. On vous intimide, ou parfois même pire.

Le président: Cela termine notre période de questions. Je sais que le voyage jusqu'à Toronto en voiture sera long. Je vous remercie au nom de tous les membres du Comité de votre effort pour présenter votre point de vue.

Mme Cooke: Je vous en prie.

Le président: Nous apprécions beaucoup vos témoignages et nous vous souhaitons bonne chance.

Mme Cooke: Merci beaucoup.

M. Forrestall: Le ministre va prendre connaissance de vos remarques prochainement.

Le président: Monsieur James.

M. James: Je propose qu'on se réunisse. . .

Mme Cooke: C'est un autre domaine.

M. James: . . . à huis clos pendant quelques minutes. Il faudrait qu'on discute d'une question qui concerne moi et mon collègue.

Le président: Le Comité va donc se réunir à huis clos; je demande donc que tous les autres quittent la salle.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to:
Canadian Government Publishing Centre,
Supply and Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Centre d'édition du gouvernement du Canada,
Approvisionnement et Services Canada,
Ottawa, Canada, K1A 0S9*

WITNESSES

From Enterprise Cape Breton:

John vanZutphen, Chairman.

From the Canadian Association of Women Business Owners:

Susan Cooke, President.

TÉMOINS

De l'Entreprise Cap-Breton:

John vanZutphen, président.

De la Canadian Association of Women Business Owners:

Susan Cooke, présidente.

781

JUL 19 1989

